

REVENDA

360+

ED. 424 | JAN 2026 | ANO XXXVIII
www.gruporevenda.com.br

construção

FERRAMENTAS ELÉTRICAS

SEM FAZER FORÇA

TOP
OF
MIND

Revenda Construção

FOI DADA A LARGADA
PARA A VOTAÇÃO

COLAS E ADESIVOS
UM GRUDE SÓ!

COBERTURAS
PROTEÇÃO VINDA DE CIMA

SISTEMAS DE ILUMINAÇÃO
O BRILHO DA LUZ

QUALIDADE E SEGURANÇA PARA TODOS!



Reguladores confiáveis para o dia a dia!

Desenvolvidos com foco em segurança e performance, os reguladores da linha doméstica asseguram controle eficiente do gás e funcionamento estável no uso residencial. Produzidos conforme padrões rigorosos de qualidade, entregam confiabilidade, longa vida útil e tranquilidade para o consumidor final.



Acesse: www.aliancametalurgica.com.br

Instagram: @aliancametalurgica Facebook: Aliança Metalúrgica S/A

REVENDA 360+
construção

Edição 424 | JAN 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

Isabelle Rosolem

isabelle.rosolem@revenda.com.br
(11) 97197-8025

Kelli Luciano

kelli.luciano@revenda.com.br
(11) 96927-6555

Simone Abreu

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

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

REVISÃO

Bruno Piai

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.

É PRECISO SER FORTE

O setor da construção civil inicia 2026 em um momento decisivo, marcado por mudanças estruturais e pela consolidação de tendências que vêm transformando a forma de planejar, executar e gerenciar obras no Brasil e no mundo.

Pressionado por desafios como escassez de mão de obra, aumento de custos, maior rigor regulatório e demanda crescente por eficiência, o mercado avança em direção a soluções que combinam industrialização, sustentabilidade, digitalização e segurança operacional. Ao mesmo tempo, o país vive um ciclo de investimentos em infraestrutura, habitação e mobilidade urbana, criando um ambiente onde produtividade, inovação e responsabilidade socioambiental deixam de ser diferenciais e passam a ser pré-requisitos para competitividade.

Apesar de um cenário econômico mais desafiador, as projeções para 2026 indicam que a construção civil brasileira deve manter ritmo de crescimento.

Nesse contexto, ganha força a busca por soluções que aumentem a eficiência nos canteiros de obras, reduzam prazos e racionalizem o uso de mão de obra. E a Inteligência Artificial ganha mais espaço em nosso segmento. No gerenciamento de obras e também no varejo, principalmente nos grandes players do mercado.

Outro eixo que ganha força em 2026 é a sustentabilidade. Com pressões ambientais cada vez mais frequentes, metas de descarbonização e maior consciência sobre o impacto das obras, o setor precisa rever seus métodos tradicionais, especialmente o uso de madeira e estruturas descartáveis.

Empresas com melhor performance ESG apresentam custos operacionais menores no longo prazo. Além disso, estudo do Sincomavi afirma que investidores estão exigindo planos claros de descarbonização e métricas de impacto nas obras. Nesse contexto, modelos mais circulares, com reutilização de materiais e menor geração de resíduos, ganham relevância.

A transformação digital é outra força que deve marcar a nova fase da construção civil, com ferramentas de gestão de contratos, rastreabilidade de materiais, compras on-line e monitoramento em tempo real que deixam de ser tendência e passam a fazer parte da rotina das obras, impulsionadas pela demanda de clientes e investidores por mais eficiência e transparência, que traz agilidade nas tomadas de decisão.

Para fornecedores de soluções estruturais, isso significa rever modelos de atuação e incorporar tecnologia a todas as etapas da entrega, com informações centralizadas, processos mais previsíveis e acompanhamento rastreável. A combinação entre produto físico e serviços digitais passa a ser um diferencial competitivo importante em um setor que busca cada vez mais integração e controle.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



06 TOP OF MIND

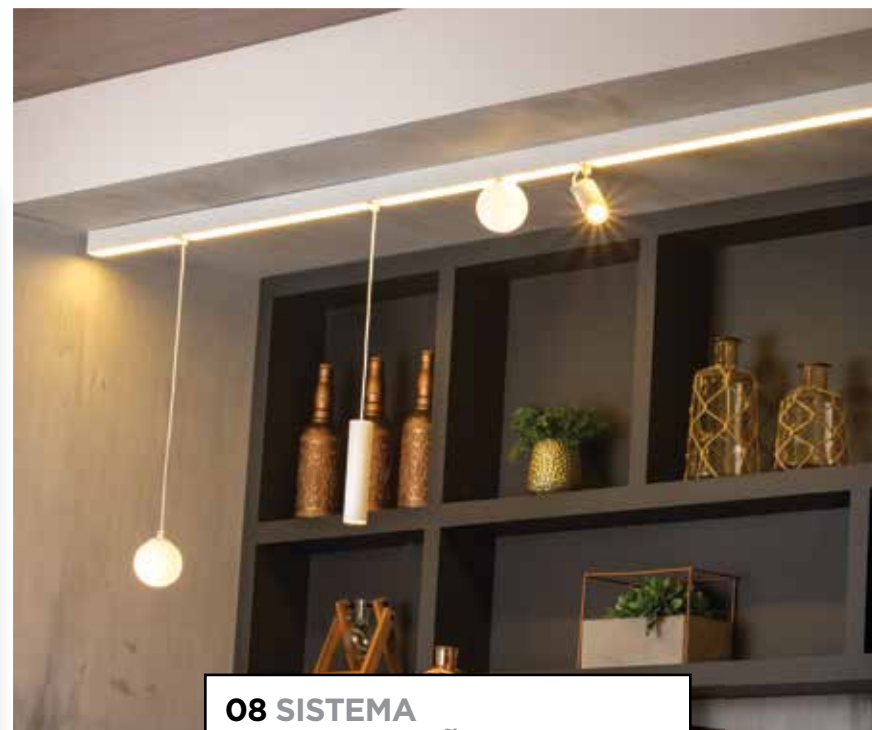
Revendedores já podem votar no TOP OF MIND REVENDA CONSTRUÇÃO

20 FERRAMENTAS ELÉTRICAS

Elas são a garantia de boas vendas. Por isso, tenha em sua loja

42 COBERTURAS

Xô chuva! As coberturas devem ser escolhidas com muito critério para não ter problemas



08 SISTEMA DE ILUMINAÇÃO

A casa inteligente pede sistemas de iluminação cada vez mais sofisticados



47 CONSTRUÇÃO EM DIÁLOGO

Sinara Sandro, Duanne Brumkhorst e Fábio Ferrara contam suas experiências profissionais

54 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Novas tecnologias chegaram para ajudar na construção civil

30 COLAS E ADESIVOS

Produtos que têm mil e uma utilidades. E muito fáceis de utilizar

57 INDÚSTRIA

Empalux realizou a Convenção Anual de Vendas

58 AGENDA

Programe-se para a companhia as principais feiras do segmento

DÊ UM TOQUE DE CORTAG NO SEU MUNDO

MAC 120

Máquina de assentamento de pisos



KIT NÍVEL A LASER

Kit completo para medições



ALICATE BASIC

Alicate de nivelamento de piso

Mais do que ferramentas, a Cortag entrega soluções que acompanham cada etapa da sua obra. São produtos desenvolvidos com tecnologia e precisão, pensados para facilitar o dia a dia de quem constrói.

Presente em mais de 50 países, a Cortag leva a força da inovação brasileira para obras no mundo todo — transformando projetos em resultados reais.

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

TOP OF MIND

Revenda Construção

Começou a pesquisa entre revendedores de materiais de construção de todo o Brasil para a votação que apontará as empresas vencedoras do Top Of Mind 2026. Serão quase três meses de votação para conhecer, em evento a ser realizado no dia 09 de junho, as empresas vencedoras em 9 categorias de nove segmentos e três enquetes, que receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda.

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

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

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

Diamante

cobrecom

FERRAMENTAS
São Romão
50 ANOS
Do Profissional para Profissional

Platinum

ADERE
Colou, tá colado.

APEX
TOOL GROUP

FAME
85 ANOS

Gold

CORTAG
WORKING TOOLS

Disflex

FOX LUX
Famastil

Hydronorth
Tintas e Resinas

Silver

ACOUÁBIOS

ALIANÇA
BRUNO TEST

EMPALUX

ATLAS
FERRAMENTAS E EQUIPAMENTOS

Realização

GRUPO
REVENDA



O BRILHO DA CASA

Ecológicos e cada vez mais inteligentes, os sistemas de iluminação para as residências se destacam no ponto de venda. Contribuem, também, para a economia de energia elétrica e para o embelezamento dos ambientes. A iluminação exerce papel direto no conforto visual, na segurança e na valorização dos ambientes residenciais, comerciais e corporativos. Diante da consolidação da tecnologia LED como padrão no mercado, confira destaques.

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Renan Pamplona Medeiros, Diretor Comercial e de Operações da Blumenau Iluminação, compartilha “como principais lançamentos que tivemos em 2025, os Acessórios de Perfil para fita LED, uma linha que conta com dois spots e dois pendentes compatíveis com perfis de embutir e sobrepor, instalados diretamente na lente do perfil, de forma discreta e funcional. O Projetor Modular LED BPM, Painel LED Frame Pro, além da linha de Refletores LED PRO, que foi redesenhada, e a linha de Fitas LED, que foi ampliada, destacam-se”.

Lançamentos

Acessórios de Perfil para fita LED: esta solução amplia as possibilidades criativas em projetos com fitas LED,



permitindo integrar iluminação difusa, focal e direcional em um mesmo sistema. Com dois spots e dois pendentes, a linha é compatível com perfis de embutir e sobrepor, com instalação direta na lente do perfil, unindo praticidade e funcionalidade.

Projetor Modular LED BPM: Solução para iluminação de grandes áreas externas, que alia alto desempenho e flexibilidade de projeto. Com eficiência de 185 lm/W e 18.500 lúmens por módulo, permite composições de até 800W, alcançando até 148.000 lúmens. Possui corpo em

alumínio, proteção IP66, resistência IK08 e vida útil de até 70.000 horas, garantindo robustez e baixa manutenção em aplicações profissionais.

Painel LED Frame PRO: O Painel LED Frame PRO é indicado para ambientes internos com forros modulares, como lojas, escritórios e espaços comerciais. Oferece luz uniforme de alta performance, com fator de potência superior a 0,92 e eficiência de 100 lm/W. O kit completo inclui módulos LED, conectores e driver, proporcionando montagem rápida e instalação simplificada.

Refletores LED PRO: A linha Refletores LED PRO apresenta design atualizado e maior eficiência luminosa, entregando mais luz com o mesmo consumo de energia. É o preferido dos eletricitistas, pois conta com cabo alongado, o que facilita a instalação, além da estrutura reforçada aumentar a resistência a impactos e intempéries, enquanto o cabo com maior comprimento facilita a instalação em diferentes cenários.

Fitas LED: O portfólio de fitas LED da Blumenau Iluminação foi ampliado para potencializar o uso conjunto com sua linha completa de perfis. Ao todo, são mais de 15 Fitas LED disponíveis. Dentre elas, as fitas 24V estão disponíveis nos modelos SMD, com pontos de luz visíveis, e COB, que oferece iluminação contínua e uniforme, sem marcações.

DIFERENCIAIS TECNOLÓGICOS

Módulos de Perfil: Versatilidade de aplicação com ajuste de altura nos pendentes e opções de luz difusa ou fecho focal direcionável nos spots, além de acabamento em alumínio com pintura a pó, garantindo durabilidade e alto padrão estético.

Projetor Modular LED BPM: Alta eficiência luminosa, design modular e flexível, durabilidade alta. Vida útil de até 70.000 horas, reduzindo custos de manutenção e trocas frequentes. IP66, corpo em alumínio robusto. Proteção contra surtos de energia de até 4.000V.

Fitas Led: Alto desempenho com estabilidade elétrica, eficiência energética e possibilidade de conexões de até 20 metros, em circuito fechado. As versões de ligação direta eliminam a necessidade de fonte, conectando-se diretamente à rede elétrica (127V ou 220V), simplificando a instalação em aplicações internas e externas.

Refletores LED PRO: Proteção contra surtos elétricos de até 3.500V e válvula(s) de respiro que eliminam umi-

dade interna e evitam condensação, aumentando a vida útil. O suporte redesenhado permite ajuste preciso do fecho sem necessidade de desparafusar, garantindo praticidade e segurança.

Painel LED Frame PRO: Proporciona uma iluminação uniforme com a lente de policarbonato que auxilia na melhor distribuição da luz e contribui para a alta eficiência luminosa de 100lm/W. Módulos que formam uma moldura luminosa uniforme, com lente em policarbonato para melhor distribuição da luz, alta eficiência, vida útil de até 30.000 horas e proteção contra surtos elétricos de até 2.500V, assegurando desempenho e confiabilidade. Alto fator de potência: maior parte da energia utilizada é aproveitada no produto, aumentando a eficiência energética.

Recomendações aos revendedores

“Um dos principais diferenciais da Blumenau Iluminação é a qualidade comprovada dos seus produtos. Encerramos 2025 com índices de garantia muito abaixo das metas: nos produtos nacionais, a meta era 0,50% de defeitos e o resultado foi de apenas 0,23%. Já nos importados, a meta era 1,40% do total de produtos com defeito e fechamos em 0,83%. Esses números reforçam a confiabilidade da Blumenau Iluminação e são um forte argumento de segurança no balcão.

Na Blumenau Iluminação, todas as devoluções passam por uma análise rigorosa, com identificação de produto, lote, fornecedor e motivo. Esse acompanhamento mensal por família de produtos permite melhorias contínuas e demonstra o cuidado da marca com a qualidade e com o cliente final. No ponto de venda, vale destacar também que os processos de qualidade da Blumenau Iluminação, como testes de vida útil, testes de IP e controle técnico, estão sempre aliados a um preço justo e competitivo. E, além do produto, o cliente conta com o suporte de uma marca próxima e acessível: nossa equipe de SAC está preparada para orientar e resolver sempre que necessário. Afinal, se tem luz, tem gente.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Já iniciamos 2026 com novidades. Estamos ampliando novamente o nosso Centro de Distribuição, com um espaço destinado especificamente para o crescimento da linha de perfis para fita LED. Hoje, todos os

perfis da Blumenau Iluminação são produzidos nacionalmente, um cuidado que fazemos questão de ter para manter a qualidade dos produtos em todos os processos de produção.

Em janeiro, demos início às nossas reuniões gerenciais com o time comercial, tanto na matriz da Blumenau Iluminação quanto nas regionais espalhadas pelo Brasil. Esses alinhamentos são de extrema importância para, desde o início do ano, planejarmos 2026, com nossos desafios, metas e o caminho que iremos traçar ao longo do ano.

Já na nossa fábrica, estamos recebendo novas máquinas, como a CE01 mini, que faz a separação e embalagem de kits de instalação automaticamente. Um importante investimento que traz mais agilidade e qualidade para esse processo produtivo.

Além disso, o nosso portfólio de novos produtos para 2026 é bastante robusto. Estamos desenvolvendo mais de 280 novos SKUs, distribuídos em diferentes projetos, sendo que mais de 240 já estão em estágio avançado e com lançamentos programados para o primeiro semestre. Paralelamente, seguimos avaliando novas iniciativas que podem complementar o portfólio ao longo do segundo semestre. Também já estamos com presença confirmada em feiras do setor de iluminação, tanto nacionais quanto internacionais, reforçando nosso posicionamento e proximidade com o mercado.”

ELGIN

Fabio Akira, Gerente de Produtos de Eletrificação e Bens de Consumo da Elgin, destaca que a empresa conta hoje com um portfólio completo de soluções em iluminação, que atende desde as demandas mais básicas do varejo especializado até projetos que exigem maior tecnologia e conectividade. “A linha inclui lâmpadas LED bulbo, filamento e dicróicas, painéis e plafons, fitas e perfis de LED, downlights, refletores, arandelas e balizadores, oferecendo versatilidade de aplicações para ambientes residenciais, comerciais e externos. Nos últimos ciclos, a empresa também vem ampliando sua linha Elgin Smart, com lâmpadas e fitas LED controladas por aplicativo, que permitem ajuste de intensidade, cor e temperatura da luz. Essa evolução reflete a estratégia da companhia de expandir o portfólio com foco em conectividade, eficiência energética e design, acompanhando as novas demandas do consumidor”.

Recomendações aos revendedores

“No ponto de venda, o principal papel do balconista é transformar atributos técnicos em benefícios claros para o consumidor. Economia de energia, durabilidade, resistência a água e poeira, facilidade de instalação e versatilidade de uso são argumentos-chave, especialmente para produtos como refletores, luminárias e lâmpadas LED. Ao entender a necessidade do cliente, seja iluminar uma área externa, um comércio ou melhorar o conforto de um ambiente, o revendedor consegue indicar a solução mais adequada e gerar confiança na compra.

No caso da linha Elgin Smart, vale destacar a praticidade do controle por aplicativo e comando de voz, além da possibilidade de personalizar a iluminação. Demonstrações simples no PDV, produtos ligados e comunicação visual clara ajudam a mostrar, na prática, os diferenciais. Outro ponto forte é a amplitude do portfólio, que permite ao revendedor atender desde demandas básicas até soluções mais tecnológicas, aumentando o ticket médio e a fidelização do cliente.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Para este ano, a Elgin projeta a ampliação do portfólio de iluminação, com lançamentos em categorias estratégicas, como trilhos eletrificados, luminárias highbay, luminárias de emergência, lâmpadas direcionais, refletores em novas temperaturas de cor, painéis LED com design mais fino em alumínio e lâmpadas de alta potência. A estratégia segue focada em eficiência energética, qualidade, confiabilidade e adequação às diferentes aplicações do mercado, sempre considerando as demandas do varejo especializado. Além dos lançamentos, a empresa prevê ações de relacionamento com o varejo, como treinamentos, materiais de apoio ao ponto de venda e capacitação de balconistas, reforçando o PDV como principal elo de recomendação ao consumidor final. A Elgin também deve marcar presença em feiras e eventos do setor ao longo de 2026, além de campanhas sazonais e ativações comerciais.”

EMPALUX

Entre os lançamentos em 2025, a Empalux destaca: Luminária Kids Cappy; Linha de sensores de presença; Fitas LED Fcob; Bocal emborrachado e Relé fotocélula.



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

Vai na
CERTEZA
Vai de
LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS



lamesa.com.br
@lamesa_cabos



“A **Capy Luminária de Mesa** da Empalux é a combinação perfeita entre funcionalidade, charme e tecnologia. Inspirada na capivara — o animal mais tranquilo da natureza —, ela traz um toque divertido e acolhedor para qualquer ambiente. Feita com material macio e de toque agradável, essa luminária é ideal para quartos infantis, decoração criativa ou momentos de relaxamento. Com iluminação LED RGB e dimerizável, ela permite escolher entre várias cores e intensidades, criando a atmosfera perfeita para qualquer ocasião”, explica Arno Grahl, Diretor Comercial.

Linha de sensores de presença. A solução perfeita para automatizar a iluminação de qualquer ambiente. Com um design discreto e tecnologia confiável, eles detectam movimentos em um amplo ângulo, acendendo as luzes automaticamente e proporcionando praticidade e economia de energia.

As **fitas LED FCOB Empalux** foram desenvolvidas para oferecer uma solução acessível e eficiente de iluminação contínua. Com LEDs SMD posicionados em alta densidade e revestidos por uma camada difusora, proporcionam um efeito de luz mais uniforme e agradável, reduzindo o aspecto pontilhado característico das fitas tradicionais.

Bocal emborrachado. O Bocal Pendente com Rabi-cho E27 da Empalux é uma solução prática e versátil para instalações elétricas em ambientes residenciais, comerciais ou industriais. Projetado para proporcionar segurança e durabilidade, este modelo conta com acabamento emborrachado e tem suas partes condutoras completamente isoladas, o que evita a oxidação devido à umidade ou outros agentes oxidantes. Ele pode ser utilizado com uma ampla variedade de lâmpadas, incluindo incandescentes, fluorescentes compactas e LED.

Relé fotocélula é a solução perfeita para automatizar sistemas de iluminação externa. Com alta capacidade de corrente de até 10 amperes, ele é projetado para atender aplicações de maior demanda energética. Este relé é fácil de instalar e oferece eficiência, durabilidade e resistência às condições climáticas.

Recomendações aos revendedores

“Empalux é a melhor relação custo x benefício quando se trata de produtos de iluminação. Não vendemos apenas iluminação, mas também a credibilidade de uma

marca que já está há 32 anos no mercado brasileiro, com uma reputação de excelência, Empalux é ‘Confiança que ilumina!’.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Temos um grande número de lançamentos programados em 2026 e nossas ações incluem campanhas promocionais junto aos nossos parceiros lojistas, participações em feiras e eventos, como a “Expomatcon”, feira para o público de materiais de construções, realizada em Curitiba (PR). A Empalux está sempre buscando um relacionamento mais próximo dos seus clientes, seja através do nosso setor de vendas internas ou através dos mais de 140 representantes “Puro Sangue” Empalux, espalhados por todo o território nacional.”

GRUPO VELLORE

“Em 2025, a Foxlux, que pertence ao Grupo Vellore, ampliou seu portfólio de iluminação com soluções alinhadas à praticidade e à sustentabilidade. Os destaques foram o Refletor LED Solar com Sensor e o Kit LED Solar Portátil, produtos que atendem às demandas atuais por eficiência energética, autonomia e facilidade de uso”, diz Barbara Fiorotto, Gerente de Planejamento de Produtos.

O **Refletor LED Solar com Sensor** foi desenvolvido para oferecer iluminação externa totalmente autônoma, sem necessidade de tomadas ou instalações complexas. Basta posicioná-lo em um local com boa incidência solar. O sensor de movimento garante acionamento automático, promovendo segurança, economia e eficiência para áreas como jardins, entradas e garagens.

“Já o **Kit LED Solar Portátil** reforça o compromisso da Foxlux com inovação e mobilidade. Trata-se de uma solução prática e 100% autônoma, ideal para locais sem acesso à rede elétrica. Pode ser utilizado em acampa-



mentos, pescarias, eventos ao ar livre, serviços em locais com pouca iluminação ou situações de emergência, garantindo luz confiável apenas com a exposição ao sol”, informa Barbara.

Recomendações aos revendedores

“No PDV, os revendedores podem enfatizar a praticidade, a autonomia e a economia de energia como principais diferenciais. Demonstrar que são produtos fáceis de instalar, sustentáveis e eficientes ajuda a atrair consumidores que buscam soluções modernas, funcionais e de rápido retorno.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Em 2026, a Foxlux projeta um ano de novos investimentos e lançamentos, com foco em soluções práticas e alinhadas às necessidades do mercado. Estão previstas ações regionalizadas para fortalecer o relacionamento com clientes e ampliar a presença da marca, incluindo o patrocínio ao Esporte Clube Bahia, reforçando a atuação no Nordeste. Além disso, a marca estará presente na Feicon, principal feira do setor no primeiro semestre, onde apresentará em primeira mão suas novidades ao mercado.”



ILUMI

“2025 foi um ano marcante para a ILUMI, com o maior volume de lançamentos da nossa história. Ampliamos significativamente o mix de linhas já consolidadas, como i9, Lev e Stylus, além de desenvolvermos novos produtos para atender demandas específicas do mercado. Entre os principais lançamentos estão a extensão 2P+T enrolável, canaletas de piso, quadro para 1 disjuntor, pino adaptador monobloco 3 saídas 20A e, encerrando o ano, as caixinhas de CFTV nos tamanhos 112x112 mm e 136x136 mm”, destaca Ricardo Gomes, Gerente de Marketing da ILUMI.

Diferenciais tecnológicos

“Todos os nossos produtos são desenvolvidos com foco em durabilidade, segurança e praticidade. Utilizamos matérias-primas 100% virgens, seguimos rigorosamente as normas técnicas e projetamos soluções que atendem às principais necessidades dos clientes, com instalação simples, funcional e confiável”, diz Gomes.

Recomendações aos revendedores

“Os balconistas e revendedores podem destacar principalmente a qualidade dos materiais, a segurança, a facilidade de instalação e o acabamento superior dos produtos ILUMI. Além disso, é importante reforçar que são soluções desenvolvidas com base em pesquisas de mercado, pensadas para resolver problemas reais do dia a dia do instalador e do consumidor final.”

Quais ações a ILUMI projeta para este ano?

“Para este ano, a ILUMI planeja novos lançamentos, todos baseados nas pesquisas de mercado realizadas em 2025. Também estaremos presentes nas principais feiras do segmento, além de intensificar ações diretas nos pontos de venda, buscando ampliar nossa presença no maior número possível de PDVs e fortalecer ainda mais o relacionamento com clientes e parceiros.”

SOPRANO

Márcio Korzeniewski, Diretor da Unidade de negócio MatCon, comenta que, em 2025, alguns lançamentos ganharam bastante destaque por unirem design, tecnologia e praticidade no dia a dia: “A linha de interruptores e tomadas Brava! Up; os plugues residenciais pretos, que acompanham as tendências de design dos ambientes modernos; upgrade na linha de disjuntores residenciais, com a evolução do SHB para uma nova geração mais robusta



e mais econômica, aliado ao lançamento do complemento de linha de DPS monobloco, o qual é voltado à proteção contra surtos elétricos”.

Diferenciais tecnológicos

A linha Brava! Up foi desenvolvida com um design moderno e elegante. Destaca-se nesta linha, além da cor branca tradicional, a cor preta alinhada aos novos conceitos de arquitetura e design. Conta com uma ampla variedade de módulos funcionais, não possui parafusos aparentes e traz um sistema inteligente que permite o ajuste da inclinação da placa, garantindo um acabamento perfeito.

Os lançamentos de 2025 trazem tecnologia aplicada para oferecer mais desempenho, segurança e facilidade de uso. Entre os principais diferenciais estão:

- Design e ergonomia aprimorados, como na linha Brava! Up, que torna a instalação mais simples e o uso mais confortável;
- Maior nível de proteção nos componentes elétricos, com DPS e disjuntores que entregam mais precisão, durabilidade e segurança para as instalações.

Além disso, a produção destas linhas conta com uma modernização dos equipamentos de laboratório de testes, para validação de produtos, testes com nanotecnologia em polímeros, e criação da BIM (Modelagem da Informação da Construção).

Recomendações aos balconistas

“O ideal é conversar com o cliente, destacando os benefícios práticos dos produtos e como eles podem facilitar o dia a dia, trazer mais segurança e valorizar o ambiente. Mostrar claramente os diferenciais e traduzir a tecnologia em vantagens reais ajuda muito na decisão de compra.

Além disso, pode-se ressaltar o amplo portfólio de interruptores e tomadas atual da Soprano, com uma perfeita coordenação de linhas, desde o branco brilhante ou acetinado, até acabamento em acrílico, com designs que vão do tradicional ao moderno.”

Que ações projetam fazer para este ano?

- “Investimentos: Ampliar a participação no segmento de materiais de construção e elétrico, com foco em tecnologia, inovação e sustentabilidade.

• Lançamentos: Dar continuidade ao desenvolvimento de novas soluções em fechaduras digitais, proteção elétrica e automação industrial, além da ampliação de linhas cada vez mais tecnológicas.

• Ações e feiras: Participar de eventos estratégicos do setor, como a FEICON e a ExpoElétrica, reforçando a presença da marca no mercado, assim como também congressos técnicos com o Cinase – Circuito Nacional do Setor Elétrico e feiras e eventos específicos junto com os clientes parceiros.”

TASCHIBRA

“Em 2025, o objetivo foi trazer novos itens para o portfólio, ampliando o mix e diferenciando nossa empresa dos concorrentes, assim consolidando ainda mais nossa presença de mercado através de nossos parceiros comerciais e linhas de produto. Além de termos buscado consolidar, com parcerias estratégicas, a nossa linha profissional que cresce a cada ano. Também neste último ano, resgatamos uma característica muito marcante da Taschibra, que é a linha de Natal, trazendo diversos lançamentos e novidades. Em especial, ainda em 2025, podemos destacar e chegada das fechaduras eletrônicas como um marco importante do ano, já que nos permitiu adentrar em um novo nicho através dos canais que já trabalhamos, ampliando nosso potencial de mercado e a entrega de soluções eficientes para nossos públicos consumidores.

Nos modelos biométrico e digital, elas inserem a Taschibra em um novo patamar, reforçando que, a tecnologia já consolidada através de nosso mix de iluminação, agora vai além e passa a fazer parte da vida das famílias.

Sobre as fechaduras, atualmente elas estão disponíveis em duas versões – Biométrica e Digital –, não necessitam de conexão com Wi-Fi, uma vez que são alimentadas por pilhas, e possuem uma camada extra de segurança através da tecnologia Shadow Pin (gera números aleatórios antes de inserir a senha após a biometria para evitar marcas de dedos ou visualizações indesejadas), podendo ser instaladas em portas de diversas espessuras.

A chegada das fechaduras eletrônicas da Taschibra abre uma oportunidade para que esse item, muitas vezes considerando objeto de desejo, se torne mais aces-



sível e disponível para mais pessoas”, informa Afonso Schreiber Neto, diretor da Taschibra.

Recomendações aos revendedores

“Para destacar os diferenciais do produto no ponto de venda, é interessante, sempre que possível, que os revendedores demonstrem a experiência de uso, aproveitando de nossos mostruários para que os usuários possam conhecer na prática a tecnologia, praticidade e design das nossas fechaduras. Isso sem dúvidas contribuirá na decisão de compra, além de seu preço competitivo, que é um diferencial quando se trata deste tipo de item.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Para 2026, há dois lançamentos importantes previstos ainda para o primeiro trimestre, que vem para somar ao nosso portfólio e sem dúvidas agregar ainda mais valor à nossa linha, posicionando nossa empresa com soluções cada vez mais completas. Essas novidades, com certeza serão apresentadas durante a Expolux 2026 onde estaremos presentes, e em outras iniciativas que ocorrerão no decorrer do ano”.

TRAMONTINA

A Tramontina apresenta a ampliação da sua linha de iluminação voltada para decoração, dentre elas destacamos as fitas LED, com os modelos SMD e COB, e o lançamento do sensor de presença sem fio inteligente para ambientes internos.

Diferenciais tecnológicos?

“A linha de fitas LED da Tramontina, com os modelos SMD e COB, é voltada para iluminação residencial

ATLAS

POWERTECH

LINHA PROFISSIONAL DE MÁQUINAS ELÉTRICAS

TECNOLOGIA
E POTÊNCIA
SOLUÇÃO
COMPLETA
DESEMPENHO
PROFISSIONAL

© @ f
/atlas.powertech
/pinceisatlasoficial
pinceisatlas.com.br

Conheça as máquinas Atlas Powertech.
Acesse: www.atlaspowertech.com.br

e projetos decorativos. As fitas SMD se destacam pela versatilidade, facilidade de instalação e variedade de potências e densidades, permitindo a criação de ambientes acolhedores ou funcionais, conforme a temperatura de cor escolhida. Já as fitas COB oferecem efeito luminoso contínuo, sem pontos de luz aparentes, alta reprodução de cores (IRC superior a 90) e acabamento sofisticado, sendo indicadas para aplicações como sancas, móveis planejados e detalhes arquitetônicos. Os produtos são eficientes, duráveis e sustentáveis, livres de metais pesados e sem emissão de radiação UV ou infravermelha. A instalação é prática, por meio de fita adesiva, com possibilidade de corte em segmentos. As temperaturas de cor variam de 3000K a 6500K, e as opções de voltagem são 12V ou 24V, atendendo diferentes necessidades residenciais.

A Tramontina ampliou também seu portfólio de soluções para casas inteligentes com o lançamento do Sensor de Presença Smart sem Fio RF, reforçando o compromisso da marca com segurança, praticidade e conforto. Compatível com os interruptores da linha Onne, o sensor utiliza tecnologia infravermelha para detectar movimentos e acionar automaticamente a iluminação, sem necessidade de instalação elétrica ou comandos de voz. Sem fio, leve e discreto, o dispositivo pode ser instalado em paredes, tetos ou sobre móveis, adaptando-se a diferentes ambientes internos. O acionamento por radiofrequência garante resposta rápida, enquanto a alimentação por bateria oferece autonomia de até um ano, com reposição acessível.

Vale destacar que a Tramontina conta com uma ampla família de produtos de iluminação residencial em tecnologia LED. O portfólio inclui lâmpadas bulbo, tubos, modelos direcionais (MR, PAR e AR), alta potência e filamento LED, além de plafons, spots, refletores, luminárias e aparelhos à prova de tempo. Para projetos de automação, a linha inteligente reúne lâmpadas LED smart (base E27), fitas de LED smart, plafons e spots inteligentes. Todas as soluções combinam eficiência energética, durabilidade, qualidade de luz e design funcional, atendendo diferentes ambientes da residência

com conforto, segurança e praticidade”, informa André de Lima, Diretor Comercial da Tramontina.

Recomendações aos balconistas

“A Tramontina oferece suporte aos lojistas para potencializar a exposição e a venda dos produtos no ponto de venda, com recomendações para espaços de demonstração, ações promocionais estratégicas e materiais de PDV, como displays e expositores. Além disso, a empresa realiza treinamentos regionais em parceria com lojistas e distribuidores e mantém a plataforma Educa+, por meio do ambiente Conectar+, voltado a profissionais e entusiastas da área elétrica. A plataforma disponibiliza cursos gratuitos com certificado, abordando temas como Introdução à Eletricidade, Norma NBR 5410, proteção contra sobrecarga e curto-circuito, casa inteligente, instalação de estações de recarga veicular e dispositivos de proteção elétrica e de pessoas. A iniciativa contribui para o fortalecimento do conhecimento técnico e para uma abordagem mais segura e assertiva no atendimento ao consumidor.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“A Tramontina continuará investindo em inovação, capacitação e na diversificação do portfólio de materiais elétricos e iluminação, com o objetivo de ampliar a oferta de soluções para a construção civil. O foco inclui eletricidade, automação, iluminação, segurança e geração de energia, fortalecendo a presença da marca em projetos de diferentes portes.

Em 2026, a empresa busca consolidar os resultados dos investimentos realizados nos últimos anos e ampliar sua participação no mercado de materiais elétricos. O ano será especialmente significativo para o Grupo: a Tramontina completará 115 anos de atuação no país, enquanto a fábrica de materiais elétricos celebrará 50 anos de atividades, reforçando sua trajetória de evolução, inovação e compromisso com a sustentabilidade. Ao longo do ano, a marca também estará presente em importantes feiras e eventos do setor da construção civil, elétrica e iluminação, ampliando a proximidade com clientes, parceiros e profissionais do mercado.”



Painel LED Frame PRO: é indicado para ambientes internos com forros modulares, como lojas, escritórios e espaços comerciais. Oferece luz uniforme de alta performance, com fator de potência superior a 0,92 e eficiência de 100 lm/W.

Fitas LED: O portfólio foi ampliado para potencializar o uso conjunto com sua linha completa de perfis. Ao todo, são mais de 15 Fitas LED disponíveis. Dentre elas, as fitas 24V estão disponíveis nos modelos SMD, com pontos de luz visíveis, e COB, que oferece iluminação contínua e uniforme, sem marcações.



EMPALUX

Linha de sensores de presença. Com um design discreto e tecnologia confiável, eles detectam movimentos em um amplo ângulo, acendendo as luzes automaticamente e proporcionando praticidade e economia de energia.

Relé Fotoeletrônico 10A RF30010. Com alta capacidade de corrente de até 10 amperes, ele é projetado para atender aplicações de maior demanda energética. Este relé é fácil de instalar e oferece eficiência, durabilidade e resistência às condições climáticas.



OM • SHOWROOM • SHOWROOM •

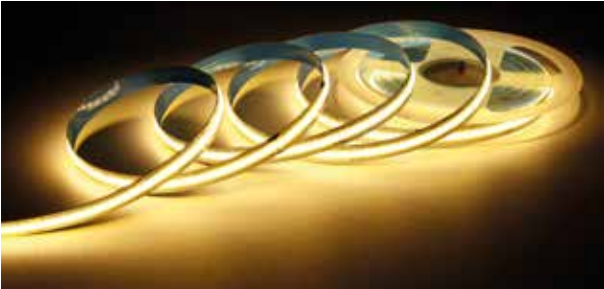
BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Acessórios de Perfil para fita LED. Com dois spots e dois pendentes, a linha é compatível com perfis de embutir e sobrepor, com instalação direta na lente do perfil, unindo praticidade e funcionalidade.

Projeto Modular LED BPM. Com eficiência de 185 lm/W e 18.500 lúmens por módulo, permite composições de até 800W, alcançando até 148.000 lúmens. Possui corpo em alumínio, proteção IP66, resistência IK08 e vida útil de até 70.000 horas, garantindo robustez e baixa manutenção em aplicações profissionais.



Refletores LED PRO: A linha apresenta design atualizado e maior eficiência luminosa, entregando mais luz com o mesmo consumo de energia. É o preferido dos eletricitistas, pois conta com cabo alongado, o que facilita a instalação, além da estrutura reforçada aumentar a resistência a impactos e intempéries, enquanto o cabo com maior comprimento facilita a instalação em diferentes cenários.



Bocal emborrachado. Projetado para proporcionar segurança e durabilidade, este modelo conta com acabamento emborrachado e tem suas partes condutoras completamente isoladas, o que evita a oxidação devido à umidade ou outros agentes oxidantes. Ele pode ser utilizado com uma ampla variedade de lâmpadas, incluindo incandescentes, fluorescentes compactas e LED.

ELGIN

Refletores LED (linhas padrão e PRO). Potências de 10W a 200W. Diferenciais: alto fluxo luminoso, grau de proteção IP66 (resistência à água e poeira), longa vida útil e excelente custo-benefício. Aplicações: áreas externas, fachadas, estacionamentos, comércios e residências.

Refletores LED Lite. Potências: 500W, 600W, 800W e 1000W. Diferenciais: design slim, ângulo de abertura de 110°, alto rendimento luminoso e IP66. Aplicações: projetos que exigem iluminação intensa com economia de energia.

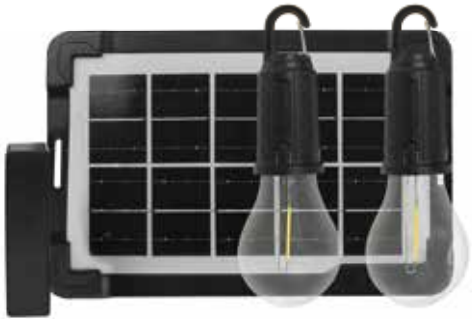
FOXLUX

Refletor LED Solar com Sensor: desenvolvido para oferecer iluminação externa totalmente autônoma, sem necessidade de tomadas ou instalações complexas. Basta posicioná-lo em um local com boa incidência solar. O sensor de movimento garante acionamento automático, promovendo segurança, economia e eficiência para áreas como jardins, entradas e garagens.



Kit LED Solar Portátil: reforça o

compromisso da Foxlux com inovação e mobilidade. Trata-se de uma solução prática e 100% autônoma, ideal para locais sem acesso à rede elétrica. Pode ser utilizado em acampamentos, pescarias, eventos ao ar livre, serviços em locais com pouca iluminação ou situações de emergência, garantindo luz confiável apenas com a exposição ao sol.



Fitas de LED

(SMD, COB, Neon e RGB). Opções: diferentes temperaturas de cor, versões monocromáticas e RGB. Diferenciais: flexibilidade de uso, eficiência energética e adaptação a projetos decorativos e comerciais. Aplicações: sancas, mobiliário, vitrines, fachadas e iluminação indireta.



Luminárias LED de sobrepor (Slim).

Potências: de 10W a 72W. Diferenciais: driver incorporado, fácil instalação, boa reprodução de cor (IRC) e baixo consumo. Aplicações: ambientes residenciais, comerciais e corporativos.

ILUMI

Pino Adaptador Monobloco 3 Saídas 20A. Desenvolvido para oferecer praticidade e segurança, é a solução ideal para conectar até três equipamentos de 20A de forma rápida, robusta e confiável, sem necessidade de adaptações improvisadas.



Quadro para 1 Disjuntor.

Produto pensado para proporcionar um acabamento limpo e profissional, garantindo proteção ao disjuntor e valorizando esteticamente a instalação elétrica.

Caixa de CFTV. Oferece proteção total contra poeira e resistência a jatos potentes de água, sendo ideal para instalações internas e externas.

Além da proteção, melhora o acabamento e organiza os cabos da câmera de vigilância, agregando segurança e estética ao projeto.



SOPRANO

Destaca-se na linha **Brava! Up**, além da cor branca tradicional, a cor preta alinhada aos novos conceitos de arquitetura e design. Conta com uma ampla variedade de módulos funcionais, não possui parafusos aparentes e traz um sistema inteligente que permite o ajuste da inclinação da placa, garantindo um acabamento perfeito.



TRAMONTINA

As **fitas SMD** se destacam pela versatilidade, facilidade de instalação e variedade de potências e densidades, permitindo a criação de ambientes acolhedores ou funcionais, conforme a temperatura de cor escolhida. Já as **fitas COB** oferecem efeito luminoso contínuo, sem pontos de luz aparentes, alta reprodução de cores (IRC superior a 90) e acabamento sofisticado.



Produtos de iluminação residencial em tecnologia LED. O portfólio inclui lâmpadas bulbo, tubos, modelos direcionais (MR, PAR e AR), alta potência e filamento LED, além de plafons, spots, refletores, luminárias e aparelhos à prova de tempo.

Para projetos de automação, a **linha inteligente** reúne lâmpadas LED smart (base E27), fitas de LED smart, plafons e spots inteligentes.



SEM FAZER FORÇA



As ferramentas elétricas são importantes tanto para os praticantes do “faça você mesmo” e profissionais autônomos, quanto para uso em indústrias e oficinas reparadoras. Com uma ampla gama de produtos, cada vez mais tecnológicos e de ótimo desempenho, os fabricantes apostam em ferramentas leves e ergonômicas.

ATLAS

O tempo é o recurso mais valioso de um pintor. Sabendo disso, a Atlas dedicou o último ano a acelerar o seu trabalho. “Com o fortalecimento da linha Powertech, entregamos soluções completas em mecanização: desde a variedade estratégica de bicos airless até sopradores térmicos de alta performance. Mais do que

ferramentas, levamos a possibilidade de pintar mais, em menos tempo, e com acabamento superior. Com a mecanização, a Atlas está elevando o nível da pintura profissional”, informa Diego Camargo Dolores, Gerente de Desenvolvimento de Negócios Atlas Powertech.

Para ele, esse movimento é estratégico, pois permite ganho de tempo, uma vez que a aplicação mecanizada pode ser até 4x mais rápida que a manual em grandes áreas. Há também qualidade de acabamento, já que a atomização da tinta via sistema airless proporciona uma superfície mais lisa e uniforme. E não se pode esquecer da saúde do profissional: menos esforço repetitivo e menor tempo de exposição a posturas desconfortáveis.



Diego Camargo Dolores, Gerente de Desenvolvimento de Negócios Atlas Powertech

O Soprador Térmico Atlas AT1790 é indicado para remoção ou secagem de tintas, vernizes e cola. Pode ser utilizado também para descongelamento de tubos metálicos com água, aplicação de tubos termo retráteis e aplicação de películas protetivas em vidros. Auxilia na remoção de porcas e parafusos enferrujados, moldagem de materiais plásticos, moldagem e instalação de canos de PVC, entre outros.

Diferenciais tecnológicos

Permite o ajuste fino da temperatura e vazão de ar no bocal do equipamento. O display mostra a temperatura real de saída em tempo real. Isso é crucial para trabalhar com materiais sensíveis ao calor, como películas automotivas (insulfilm), soldagem de plásticos específicos ou secagem de tintas técnicas que podem “queimar” ou “bolhar” se passarem de uma temperatura exata.

Recomendações aos revendedores

“Um soprador com display digital é para quem faz acabamento de alto padrão. Se você quer entregar um serviço que ninguém coloca defeito e não quer correr o risco de queimar o material, essa é a sua ferramenta. No PDV, mantenha o produto fora da caixa (se possível, fixado por um cabo de aço) para que o cliente sinta o peso, a ergonomia e ligue o visor. O brilho do display digital atrai o olhar naturalmente”, diz Diego.

Que ações projetam fazer para este ano?

“Em 2026, a Atlas Powertech consolida sua missão de ser o motor da evolução profissional. Não entregamos apenas máquinas; entregamos o passaporte para uma nova fase na carreira do pintor brasileiro. Através da mecanização completa, transformamos a rotina de trabalho em uma trajetória de conquista, alta performance e liberdade financeira. Ser Powertech é entender que a tecnologia é o braço direito do talento, garantindo o acabamento impecável que o mercado exige e a prosperidade que você merece.”

DEWALT

A DEWALT, fabricante de ferramentas elétricas voltadas ao usuário industrial e profissional, expande sua linha de armazenagem com novos cintos, bolsa, joelheira e coldre, para melhor conservação das ferramentas profissionais, além da segurança do trabalhador.

Além disso, a marca acaba de lançar a Serra Circular para corte de metais 7¼” (184mm) 20V MAX * XR – DCS38B, que possui a maior potência da categoria.

“Nós da DEWALT sempre procuramos trazer o que há de melhor para os profissionais da indústria, principalmente quando se trata de potência, como é o caso com a nossa nova Serra Circular”, diz Daniel Romano, Gerente de Marketing da DEWALT. “Só que um bom armazenamento pode ser ainda mais importante, pois é com ele que o profissional conseguirá não somente transportar suas ferramentas, como também conservá-las e organizá-las da melhor forma possível, que é o que queremos oferecer com os nossos cintos, bolsas e coldres, além de uma joelheira para uma proteção ainda maior durante o trabalho”, complementa.

A Serra Circular para corte de metais 7¼” (184mm) 20V MAX * XR – DCS38B é mais uma novidade da DEWALT, que estabelece novos parâmetros para o mercado quando o assunto é potência. Podendo oferecer até 1.400 MWO, o seu design é leve, além de conter um freio eletrônico para a lâmina, que para a ferramenta por completo em menos de 1 segundo após a liberação do gatilho.

O lançamento também conta com um motor brushless, um coletor de cavacos embutido para maior limpeza e praticidade durante o uso, profundidade de corte de 2-5/8” (67mm) e aceita discos de 7¼” (184mm).



STANLEY

Daniel Romano, que também é Gerente de Marketing da Stanley, atualiza que o número de lançamentos da marca em 2025 foi considerável, “mas como destaques, podemos citar as atualizações de modelos da linha com fio, lançamento de novas linhas de armazenagem e ferramentas mecânicas e a expansão da linha V20 sem Fio, agora com 21 lançamentos que elevam o portfólio para mais de 50 produtos que podem ser utilizados com as baterias da plataforma 20v da Stanley. Projetada para atender aos profissionais mais exigentes, a linha V20 traz ferramentas de alta performance e tecnologia”.

Diferenciais tecnológicos

“Por ser uma marca global, a Stanley possui diversos diferenciais de tecnologia embarcados em seus produtos, que vão desde os materiais selecionados para a produção, até patentes específicas da marca. Mas como exemplos, podemos citar os Motores com Tecnologia Brushless sem escovas de carvão, com mais potência, maior duração e motores compactos, além dos sistemas de Baterias intercambiáveis, que podem ser utilizadas em todas as ferramentas da linha v20 e que possuem células de ions de lítio de nível profissional de alta qualidade e capacidade, com placa controladora para proteção e com indicador de carga. Além disso, também contamos com carcaças mais resistentes que oferecem menor necessidade de manutenção e maior vida útil.”

Recomendações aos balconistas

“A Stanley possui muitos diferenciais, a começar

pela marca, que é conhecida, confiável e detentora de renome e expertise no mundo de ferramentas desde sua fundação, em 1843. São oferecidos produtos com desempenho profissional, com dois anos de garantia para toda a linha, sem burocracias. Além disso, contamos com uma rede de assistência técnica em todo o Brasil com mais de 1.200 centros de serviço autorizados, garantindo cobertura e atendimento. Mix de produtos cada vez mais completo, composto por ferramentas para corte, acabamento e armazenagem. Vale comentar também que há anos somos a única marca com a campanha “PROVE E COMPROVE”, que oferece 30 dias de satisfação garantida para o usuário. Ele pode comprar, usar e testar sua ferramenta por 30 dias e, se não estiver satisfeito, pode procurar um dos nossos centros de serviço e optar pela troca da ferramenta ou até mesmo receber o dinheiro de volta.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Seguimos em 2026 com fortes ações para todo o ano, com demonstrações, atividades comerciais, as conhecidas blitz com as vans da Stanley - recheadas de produtos e novidades -, e com o destaque para a nossa participação na FEICON 2026, que será uma das maiores nos últimos anos.”

STARRETT

“2025 foi um ano de grandes lançamentos na Starrett. Com foco em entregar soluções cada vez mais eficientes e alinhadas às necessidades dos nossos clientes, lançamos produtos que elevam o padrão de performance em diferentes segmentos. Cada lançamento é resultado do excelente trabalho em conjunto do nosso time e da escuta ativa dos profissionais que usam as ferramentas”, informa Antônio Alberto D’Angelo, Gerente Internacional de Marketing da Starrett.



Destaques

A máquina de Serra de Fita Portátil S1106 conta com guias fixas e móveis equipadas com rolamentos, o que proporciona a perpendicularidade no corte de materiais maciços, tubos e perfilados. A lâmina de serra de fita, com 13 mm de largura, permite cortar diversos tipos de materiais dentro da capacidade máxima da máquina, assegurando ainda um custo reduzido da ferramenta de corte. Além disso, a velocidade de corte é variável e pode ser ajustada facilmente através do potenciômetro, enquanto o sistema de aperto da morsa garante total segurança durante a operação.

Máquina de Serra de Fita Gravitacional S3120NG.

A máquina utiliza serra de fita de 19mm de largura, permitindo o corte de todo tipo de material dentro da capacidade máxima da máquina, com custo reduzido da ferramenta por corte. Também admite o corte de esquadrias para direita de até mais 60°, com um simples movimento do conjunto do arco, que pode ser manual ou gravitacional. Possui também guias fixas e móveis com rolamentos que garantem a perpendicularidade no corte de materiais maciços, tubos e perfilados.

Discos para Serra Circular. Adaptáveis às principais máquinas do mercado, os Discos para Serra Circular são indicados para uso em marcenaria, carpintaria, construção civil, indústrias e também para corte de perfis de alumínio. Projetados para otimizar o uso do material, apresentam dentes de corte fino que permitem a melhor remoção, reduzindo desperdícios durante o corte.

Discos Diamantados de Corte e Desbaste. São ferramentas de corte de alta performance, especialmente desenvolvidas para atender às exigências de profissionais que necessitam de precisão, rapidez e durabilidade em seus trabalhos de corte para materiais extremamente duros. Equipados com segmentos de diamante de alta qualidade, esses discos oferecem uma capacidade de corte superior, reduzindo o esforço do usuário e aumentando a eficiência do trabalho.

“Além dos produtos, outro grande lançamento foi o aplicativo StarrettCalc, nosso guia de corte. Agora, o aplicativo está ainda mais completo, oferecendo soluções para lâminas de Serra de Fita, Serra Tico-Tico e

Serra Sabre”, complementa Antônio.

Recomendações aos revendedores

“A Starrett é referência em soluções para medição e corte, e ter nossos produtos bem-posicionados no ponto de venda é uma oportunidade para transmitir confiança e qualidade ao consumidor. Para garantir uma experiência de compra atrativa e aumentar as vendas, é fundamental organizar os produtos em locais de fácil acesso e com excelente visibilidade, estrategicamente utilizando displays personalizados para cada linha de produto, além de displays que contemplam um mix variado e materiais de ponto de venda personalizados e distintos, como Wobbler, Stopper, Régua de Gôndola, Clips Strip, Testeira e Triedro para linhas de produto selecionadas. Desse modo, garantimos que os produtos se destaquem dentro de um cenário tão competitivo. Além disso, evidenciar os diferenciais da marca, por meio de etiquetas informativas ou materiais de apoio. Outro ponto essencial é o treinamento da equipe de vendas: vendedores bem-preparados, que conhecem os diferenciais dos produtos, transmitem segurança e ajudam o cliente a escolher a solução ideal para sua necessidade. Para isso, contamos com uma equipe de promotores de vendas e merchandising, que auxiliam no dia a dia dos revendedores apoiando em ações pontuais e visando conectar a marca com o consumidor final, aumentando assim o sell-out no ponto de venda e o conhecimento técnico sobre nossos produtos.”

Que ações projetam fazer para este ano?

“Estamos cheios de expectativas! Abrimos 2026 já com novidades: o lançamento das novas Trenas a Laser série Exact, além de diversos outros itens chegando já nos primeiros meses do ano.

Este será um ano de grandes avanços para a Starrett, com novos investimentos em nossa fábrica para ampliar a capacidade produtiva e atender cada vez melhor às demandas do mercado. Além disso, seguiremos atentos às necessidades dos nossos clientes, expandindo nosso portfólio com soluções inovadoras em corte e medição que carregam o selo de qualidade Starrett. Essas novidades serão apresentadas nos principais eventos do setor, como a Feicon e a Mercoagro, reforçando nossa presença e liderança no mercado. Estamos cientes que

2026 será um ano difícil, com muitos feriados, Copa e eleição, mas continuamos confiantes de que será um ano de crescimento sólido, mantendo nossa taxa de crescimento de dois dígitos.”

VONDER

Reconhecida pelo desenvolvimento de ferramentas de elevado nível técnico, tecnologia incorporada e desempenho excepcional, a VONDER consolida sua posição como uma das marcas mais completas e confiáveis do mercado profissional. Seu portfólio abrange soluções voltadas às mais diversas atividades de construção, manutenção, reparo e instalação, atendendo com excelência desde o uso profissional até aplicações industriais.

No segmento de Ferramentas Elétricas, a VONDER é referência por seu mix que contempla produtos projetados para atender todas as particularidades de diferentes especialidades, sempre com foco em precisão técnica, potência e eficiência. O investimento contínuo em inovação e na ampliação do portfólio permite à marca oferecer soluções modernas em ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos — especialmente em categorias de grande giro e alta exigência técnica no ponto de venda, como as ferramentas elétricas.

Um dos produtos que exemplifica essa proposta é a Tupia Laminadora 3 em 1 TLV 713 VONDER, desenvolvida para oferecer máxima versatilidade ao operador. O equipamento acompanha três bases intercambiáveis — base reta, base inclinada e base de mergulho —, permitindo adequação ao tipo de trabalho a ser executado. Com potência de 710 W e rotação de até 32.000 rpm, a TLV 713 conta com regulagem de altura de corte, controle eletrônico de velocidade em 6 níveis e partida suave, o que proporciona maior precisão e segurança durante o uso. É indicada para cortes e acabamentos em laminados, entalhes, molduras e encaixes em madeira. O uso correto das pinças, compatíveis com o diâmetro da haste da fresa, é fundamental para garantir a segurança do operador. O produto atende às normas ABNT NBR IEC 60745-1 e IEC 60745-2-17.

Outro destaque do portfólio é a Furadeira de Impacto 1/2" FIV 519 VONDER, comercializada em conjunto com um jogo de 19 acessórios, oferecendo ainda mais praticidade ao profissional. Com potência de 500 W, o equipamento alia força e eficiência, sendo indicado pa-

ra perfurações em materiais resistentes como concreto, alvenaria, granitos, pedras, blocos e tijolos maciços.

O modelo possui interruptor eletrônico com pré-seleção de velocidade, permitindo controle total da rotação — ideal para iniciar perfurações com baixa velocidade e aumentar gradualmente conforme a necessidade. Conta ainda com sistema reversível, que facilita a retirada da broca em caso de travamento, botão de trava para trabalhos contínuos, punho auxiliar e limitador de profundidade. O motor com dupla isolamento reforça a segurança durante a operação. Disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~, a furadeira acompanha uma maleta organizada com 19 acessórios, reunindo em um único conjunto as ferramentas mais utilizadas em trabalhos de instalação, manutenção e reparo, garantindo maior produtividade e organização no dia a dia.

Para os profissionais da pintura, a Lixadeira de Parede LPV 950B VONDER PLUS é outro equipamento que merece destaque. Equipada com motor brushless (sem escovas de carvão), a ferramenta oferece maior durabilidade, resistência e desempenho superior. O modelo conta com painel eletrônico de controle de velocidade com 7 níveis, luz de LED integrada para melhor visualização da área de trabalho, capa de proteção giratória em 360°, cabeça articulada e aba da capa removível — recursos que facilitam o lixamento de cantos e o acompanhamento dos contornos da superfície. A lixadeira ainda possui válvula de alívio de sucção, cabo de extensão removível e acompanha bolsa para transporte e armazenamento, reforçando o foco em ergonomia e praticidade.

WORKER

No mercado desde 1999, a Worker conta com um portfólio que atende às mais diversas necessidades em segmentos variados, como construção civil, marcenaria, metalmecânica e automotivo.

A linha de produtos Worker apresenta alto desempenho, grande potencial de giro e um forte apelo técnico e comercial. É o caso das ferramentas elétricas que compõem o portfólio da marca, incluindo os seguintes destaques lançados em 2025:

Rosqueadeira Portátil Elétrica RFW 9000. Com tensão de 220 V, este equipamento é indicado para aplicações profissionais em instalações hidráulicas, industriais e de manutenção, garantindo roscas padronizadas, com

vedação correta nas conexões e com maior produtividade, evitando retrabalho. Diferenciais tecnológicos para destacar nos pontos de venda: sistema elétrico de alto torque que proporciona roscas precisas e sem vazamento, mesmo em tubos de maior diâmetro; compatibilidade com roscas no padrão NPT; capacidade de 1/2" a 2", o que permite ampla faixa de aplicação em instalações profissionais.

Parafusadeira/Furadeira de Impacto PIBW 020. Acompanhada de um kit com 13 peças, é indicada para aperto e desaperto de parafusos em montagens, instalações e manutenções em geral.

Diferenciais tecnológicos para destacar nos pontos de venda: Motor brushless, que rende mais trabalho com a mesma bateria e garante uma vida útil superior, pois aumenta a eficiência energética e a durabilidade, além de reduzir o aquecimento e a manutenção; Tecnologia 20 V, que entrega mais potência e estabilidade mesmo em uso contínuo. Controle eletrônico de velocidade, o que assegura mais precisão no aperto.

Multiafiador Elétrico MAW 065. Equipamento multifuncional para afiar brocas, facas e tesouras, restaurando o fio e prolongando a vida útil das ferramentas. Ideal para uso doméstico e profissional, garantindo praticidade, economia e o melhor desempenho no corte.

Diferenciais tecnológicos para destacar nos pontos de venda: Sistema multifuncional de afiação, que aumenta a economia de dinheiro, pois é possível reaproveitar facas e brocas com um único equipamento para diferentes ferramentas; Guias de afiação angulares que geram mais precisão e a padronização do fio; Discos abrasivos de alta durabilidade e eficiência.

Ações para 2026

Ao longo do ano, a Worker deve disponibilizar seus principais lançamentos em feiras físicas, como a Feicon, entre outras ações para mostrar a confiabilidade e qualidade do portfólio da marca, cujos pilares são inovação aplicada à produtividade, tecnologia orientada ao uso profissional e soluções alinhadas ao mercado.

O fogo que corre em nossas veias

Forjando não apenas o aço, mas a determinação e o compromisso de quem acredita no poder do trabalho

SAOROMAO.COM.BR

Bruta de verdade!

São Romão 1975

FERRAMENTAS

De Profissional para Profissional

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

**ATLAS**

Sopradores Térmicos:
Um diferencial importante para acelerar a secagem de superfícies ou auxiliar na remoção de pinturas antigas, fechando o ciclo de produtividade.

DEWALT

Serra Circular para corte de metais 7¼" (184mm) 20V MAX * XR – DCS38B, que possui a maior potência da categoria.

**STANLEY**

PARAFUSADEIRA / FURADEIRA DE IMPACTO BRUSHLESS: compacta, é perfeita para controle e conforto durante o uso. O Mandril metálico garante maior resistência, maior vida útil e troca rápida e segura dos acessórios. Para uma armazenagem segura, vem com uma maleta exclusiva Pro Stack

**PARAFUSADEIRA DE IMPACTO**

– SBI811: combina alta potência, velocidade e autonomia em design compacto e leve para aplicações em difíceis acessos. Equipada com motor sem escovas de carvão, com torque de 230Nm e até 28% mais torque. Possui empunhadura emborrachada, o que oferece maior conforto e controle.

SERRA MÁRMORE 4-3/8" (125MM) – SPT116: cortes perfeitos em paredes, cerâmicas, pedras e granitos. Seu motor de 1350W proporciona eficiência e rapidez. É versátil com cortes em ângulos de 0° a 45°, adaptando-se às necessidades dos usuários. Sua empunhadura ergonômica revestida garante conforto e maior controle durante uso.

**SERRA DE BANCADA 10" (254mm) 2000W**

– SST2001: desempenho superior para cortes em madeira, com potente motor 2000W. Sua mesa extensível de alumínio proporciona uma superfície lisa, estável e versátil. Com largura total de 1040mm, permite cortes em ângulo de 45° para diversas necessidades. Conta ainda com rodas de transporte para facilitar a locomoção, além de duas saídas para extração de pó, mantendo o ambiente de trabalho limpo e organizado.

**STARRETT**

Máquina de Serra de Fita Portátil S1106:

A máquina de Serra de Fita Portátil S1106 oferece cortes em esquadria com ângulos de 0° a 60° por meio de um simples movimento do conjunto de arco. Conta com guias fixas e móveis equipadas com rolamentos, garantindo a perpendicularidade no corte de materiais maciços, tubos e perfilados.



Máquina de Serra de Fita Gravitacional S3120NG: a Máquina de Serra de Fita Gravitacional S3120NG foi desenvolvida para oferecer versatilidade, entregando muitos benefícios ao usuário. A máquina utiliza serra de fita de 19mm de largura, permitindo o corte de todo tipo de material dentro da capacidade máxima da máquina, com custo reduzido da ferramenta por corte. Possui também guias fixas e móveis com rolamentos que garantem a perpendicularidade no corte de materiais maciços, tubos e perfilados.



Discos para Serra Circular
São fabricados com dentes em metal duro, retificados e com afiação alternada, garantindo cortes rápidos e precisos, excelente acabamento e maior vida útil.

O PRIMEIRO PASSO PARA UM ANO COM MAIS VENDAS

é planejar seu catálogo com base no Informe de Qualidade do **PSQ – Programa Setorial da Qualidade – Tintas Imobiliárias** e fortalecer sua relação com cada cliente.



Renove o estoque com **confiança** em

tintadequalidade.com.br

Ou aponte a câmera do seu celular:



Confiança atestada em todas as camadas.

VONDER

Tupia Laminadora 3 em 1 TLV 713 VONDER, desenvolvida para oferecer máxima versatilidade ao operador. O equipamento acompanha três bases intercambiáveis – base reta, base inclinada e base de mergulho –, permitindo adequação ao tipo de trabalho a ser executado.

Furadeira de Impacto 1/2" FIV 519 VONDER, comercializada em conjunto com um jogo de 19 acessórios, oferecendo ainda mais praticidade ao profissional. Com potência de 500 W, o equipamento alia força e eficiência, sendo indicado para perfurações em materiais resistentes como concreto, alvenaria, granitos, pedras, blocos e tijolos maciços.

Lixadeira de Parede LPV 950B VONDER PLUS.

Equipada com motor brushless, a ferramenta oferece maior durabilidade, resistência e desempenho superior.

WORKER

Rosqueadeira Portátil Elétrica RFW 9000. Com tensão de 220 V, é indicada para aplicações profissionais em instalações hidráulicas, industriais e de manutenção, garantindo roscas padronizadas, com vedação correta nas conexões e com maior produtividade, evitando retrabalho.

Parafusadeira/Furadeira de Impacto PIBW 020.

Acompanhada de um kit com 13 peças, este equipamento é indicado para aperto e desaperto de parafusos em montagens, instalações e manutenções em geral.

Multiafiador

Elétrico MAW 065.

Equipamento multifuncional para afiar brocas, facas e tesouras, restaurando o fio e prolongando a vida útil das ferramentas. Ideal para uso doméstico e profissional, garantindo praticidade, economia e o melhor desempenho no corte.

NOVO ANO. NOVOS DESAFIOS. NOVAS SOLUÇÕES SATA.

Portfólio ainda mais completo, com soluções de alta performance para mais produtividade, da construção ao agro, da indústria à oficina automotiva.

LANÇAMENTO

Linha de discos diamantado, de corte e desbaste SATA

Portfólio ainda mais completo com soluções de alta performance para mais produtividade, segurança e acabamento perfeito.



INOVAÇÃO

Chave ajustável com catraca SATA

Alta performance pensada para produtividade, mais eficiência e precisão.

SATA: Destaque nos lançamentos de 2026 e na sua escolha para o Top of Mind.



PASSOU, PEGOU

As colas e adesivos utilizados no segmento da construção civil têm muitas utilidades e são facilmente aplicados tanto pelos praticantes do “faça você mesmo” quanto pelos profissionais. Livres de agentes tóxicos, os produtos se destacam no ponto de venda.

ADELBRAS

Com uma trajetória sólida no mercado de fitas adesivas e soluções para construção, a Adelbras inicia o ano com planos ambiciosos para consolidar ainda mais sua posição no setor. “Entre as principais estratégias estão a ampliação da linha de produtos, oferecendo novas opções que atendam às demandas crescentes do mercado, e o aumento do market share, reforçando sua presença em pontos de venda e grandes obras”, informa Ivan Alves, Supervisor de Vendas da Adelbras.



Como parte desse movimento, a empresa apresenta três lançamentos que reforçam seu compromisso com qualidade e inovação: a Fita Isolante 930 Pro, desenvolvida para garantir máxima segurança e desempenho em instalações elétricas; a Fita Vermelha 797, ideal para proteção de quinas e superfícies durante obras; e a Fita 727, que proporciona um recorte perfeito para pintura, assegurando acabamento profissional.

Além disso, a Adelbras investe fortemente em ações para fortalecer sua marca, garantindo reconhecimento e confiança junto aos profissionais da construção civil e consumidores finais. “Nosso objetivo é ser referência não apenas pela qualidade, mas também pela inovação e proximidade com o cliente”, destaca a direção da Adelbras.

Com esses movimentos, a companhia reafirma seu compromisso com o

crescimento sustentável e com a evolução do segmento, mantendo-se alinhada às tendências e necessidades do setor.

ADERE

“A Fita Crepe Premium com Filme Eletrostático foi especialmente desenvolvida para a proteção de móveis e superfícies, atuando contra poeira e respingos de tintas, e garantindo mais qualidade e praticidade em seus projetos. Um produto que alia tecnologia, praticidade e eficiência para facilitar o seu dia a dia, seja em uma reforma, em um trabalho rápido ou no trabalho profissional”, informa André Scantamburlo, Analista de Produto da Adere.

A fita crepe já agregada ao filme facilita o manuseio, pois elimina a necessidade de ferramentas adicionais, simplificando o processo de mascaramento e reduzindo custos operacionais. O filme vem pré-dobrado para também ajudar na aplicação e o manuseio do produto.

O produto é constituído por uma fita crepe azul de 18 mm com um filme plástico azul translúcido com tratamento eletrostático, garantindo alta aderência em diversas superfícies e proteção eficaz. Disponível em quatro tamanhos - 45 cm, 90 cm, 1,5 m e 2,4 m -, o produto oferece versatilidade para atender diferentes necessidades de cobertura e proteção. Todos os rolos vêm com 20 metros de comprimento e possuem a validade de 24 meses após sua fabricação.

Também oferece a opção com dispenser, que contribui com várias vantagens, como: mais proteção e durabilidade do rolo (fita crepe + filme eletrostático); maior praticidade durante a aplicação, devido a lâmina de corte; reutilizável e resistente; fácil substituição do rolo.

ALMATA

2025 marcou a introdução seguida da capilarização do PU40 e do Silicône Acético no varejo de materiais de construção.

“Reafirmando a postura da Almata Química perante o mercado, o Almafex PU40 e Almafex 765 Silicône Acético trazem a qualidade e confiabilidade que o consumidor precisa, características que são carentes nessa linha de produtos na atualidade. A ideia de introduzir os PUs e Silicône ao mercado foi garantir que selantes, que hoje são considerados ‘commodities’ no segmento, levem ao

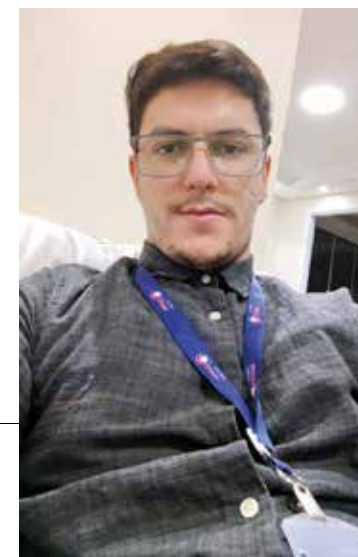
consumidor eficiência, alto desempenho e durabilidade, e resistência. E foi com essa visão estratégica perante a concorrência que podemos, hoje, declarar sucesso total na pulverização desses produtos a nível nacional”, informa Lucas Gabriel Kanso, Gerente Comercial da marca.

“Além dos selantes, a Almata consolidou em 2025 a introdução de um dos produtos mais inovadores no matcon: o Almasuper 2em1. Trata-se de uma cola instantânea de alto desempenho que traz uma combinação inovadora no método de aplicação, possibilitando ao usuário aplicar o produto com um pincel de alta precisão ou com o bico aplicador com a tecnologia anti-drop. Apresentado ao consumidor nas maiores feiras que acontecem atualmente no segmento, o 2em1 rapidamente se tornou um produto de Curva A dentro da Almata, contribuindo para o aumento mais expressivo no market share do segmento de construção civil de sua história”, complementa Lucas.

Entre os diferenciais tecnológicos, o gerente comercial aponta que as marcas Almasuper, Almafex e Almafex contam com insumos de ponta escolhidos a dedo pelo setor de desenvolvimento. A empresa conta com um processo rigoroso de qualidade, gerido através de seu SGQ (Sistema de Gestão de Qualidade), que opera dentro dos padrões da ISO 9001, norma na qual a Almata é certificada há mais de 10 anos.

Recomendações aos revendedores

“Dica para o lojista: o segredo para a fidelização do cliente é ajudá-lo a resolver seu problema, oferecendo sempre a solução mais adequada, vantajosa e com bom custo-benefício. Com os produtos Almata no ponto de venda, o lojista não só cumpre todos esses requisitos, como também entrega muito mais do que aquilo que o cliente esperava, gerando recorrência de compra e garantindo o bom relacionamento com o consumidor.”



BOSTIK

Em 2025, a Bostik, por meio de sua linha de produtos Fortaleza, continuou inovando para fornecer soluções que contribuem para o desenvolvimento da construção civil no Brasil.

“Em linha com nossa estratégia global baseada em excelência, performance e sustentabilidade, em 2025 relançamos nossa Espuma Expansiva e, recentemente, apresentamos ao mercado o PU Aluzinco e o PU Profissional Inox. Os três produtos foram desenvolvidos com o objetivo de impulsionar três diferenciais: menor impacto ambiental, maior segurança e rendimento elevado.

O PU Aluzinco não contém nem isocianatos nem solventes orgânicos, que podem causar irritações respiratórias e alergias, trazendo maior conforto e sustentabilidade para o aplicador. Além disso, oferece alta resistência aos raios UV e ao envelhecimento, e aceita pintura, evitando desperdícios e retrabalho. O PU Profissional Inox segue o mesmo padrão. O produto apresenta elevada viscosidade, excelente acabamento, ótima resistência ao intemperismo, aceita pintura e contribui para a absorção de ruídos e vibrações. É também livre de isocianatos e solventes orgânicos, garantindo menor impacto ambiental, melhor conforto de uso e maior estabilidade.

Já a Espuma Expansiva possui consumo econômico graças à aplicação precisa com o adaptador de canudo. O produto tem rendimento elevado de até 45 litros, dependendo da temperatura e da umidade. É a prova de bolor, impermeável e aceita pintura, o que promove durabilidade, higiene e proteção. Além disso, é um produto que contribui para a eficiência energética dos edifícios, pois pode ser usado como isolante e auxilia no melhor controle da troca de ar e temperatura entre o interior e o exterior, resultando em maior estabilidade térmica e redução dos custos com ar-condicionado”, informa Daniel Sanchez, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam.

Recomendações aos revendedores

“Os balconistas e varejistas podem, efetivamente, destacar os pontos fortes da Bostik por meio de sua linha Fortaleza, concentrando-se no que realmente importa para os profissionais de construção: desempenho confiável, proteção duradoura e soluções projetadas com a sustentabilidade em mente. Eles podem destacar que cada produto Fortaleza é concebido para proporcionar resultados consistentes e de alta qualidade,



Daniel Sanchez, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam

mesmo nas condições mais desafiadoras, dando aos clientes a confiança de que precisam em cada trabalho.

Além disso, a linha de Selantes e Adesivos Fortaleza é fabricada nacionalmente na planta da Bostik, em São José do Rio Preto (SP), seguindo os processos mais rígidos de controle de qualidade, o que garante desempenho confiável, excelente acabamento e vida útil prolongada da aplicação. Trata-se de um portfólio completo, ideal para quem busca qualidade e resultado em praticamente todas as etapas e necessidades de obra.”

CASCOLA

“Em celebração aos 70 anos da Cascola no Brasil, investimos em novidades, como a reformulação de embalagens e o lançamento de novos produtos. A marca ampliou seu portfólio em 2025 com a chegada de quatro produtos: Construção, Portas e Janelas, Acabamentos e o PU Veda Calha. Estes itens foram desenvolvidos para garantir máxima vedação, resistência e durabilidade, atendendo com excelência às demandas específicas da construção civil. O ano também marcou o reforço na comunicação da linha ‘Não Mais Pregos’, com adesivos que eliminam a necessidade de pregos. Em 2026, planejamos ampliar ainda mais a presença da marca, consolidando sua posição como solução prática e inovadora para fixação sem sujeira e barulho”, pontua Carolina Frydman, Diretora de Marketing de Consumo da Henkel no Brasil.

Na categoria de silicones, o produto ‘Construção’ é recomendado para obras e construções que demandam vedação duradoura em diferentes superfícies. O selante ‘Portas e Janelas’ é indicado para selar batentes e esquadrias com acabamento duradouro. Possui forte adesão e flexibilidade, facilidade de aplicação, é multimaterial, oferece proteção contra umidade e tem longa duração.

O selante ‘Acabamentos’ é ideal para selar interiores e garantir um acabamento da mais alta qualidade. O PU Veda Calha serve para vedar e proteger calhas sem agredir o material, garantindo alta resistência aos agentes climáticos e aos raios UV. Possui excelente adesão, inclusive em superfícies úmidas, não encolhe, não racha e oferece alta flexibilidade. Fácil de aplicar, é indicado para diversos materiais, como aço galvanizado, PVC, cerâmica, concreto, telha e fibrocimento. Além disso, proporciona vedação duradoura e segura, mesmo em condições externas.

“Complementando o portfólio, a linha de adesivos ‘Não Mais Pregos’ foi desenvolvida para oferecer praticidade em reparos domésticos. A proposta é simplificar a vida do consumidor, eliminando a necessidade de furar paredes, bem como o barulho, a sujeira e o risco de acidentes em instalações. O produto oferece extrema força de fixação, atingindo impressionantes 700 quilogramas de força por dez centímetros quadrados de aplicação”, acrescenta Carolina.

Recomendações aos revendedores

“Nossa estratégia de PDV é estruturada na parceria e na capacitação. Entendemos o balconista como um parceiro-consultor essencial para comunicar o valor agregado e a inovação dos produtos Cascola. Para isso, a Henkel oferece um suporte técnico completo, que se materializa em treinamentos presenciais conduzidos por um time de alta qualificação. O foco é garantir o domínio sobre as



Carolina Frydman, Diretora de Marketing de Consumo da Henkel no Brasil

especificações e aplicações dos nossos lançamentos, como a linha ‘Não Mais Pregos’ e os produtos Construção, Portas e Janelas, Acabamentos e PU Veda Calha, além de todo o portfólio. O objetivo final é impulsionar a rentabilidade do lojista, transformando o balconista em um especialista capaz de destacar a durabilidade, a resistência e a tecnologia como diferenciais claros para o consumidor.”

EUCATEX

“Dentro da nossa estratégia para colas e adesivos, ampliamos o alcance do MAXX PRO, nosso adesivo de alta performance para pisos vinílicos e LVT, consolidado como um dos produtos mais eficientes do mercado. Embora tenha sido lançado em 2024, ele ganha destaque neste ano porque vem sendo amplamente adotado



por instaladores e revendedores profissionais, que reconhecem seus benefícios em produtividade e qualidade de acabamento. Para 2026, nosso foco é justamente fortalecer a presença dessa solução no varejo e entre distribuidores, dado o impacto positivo que ela já demonstra no dia a dia das obras e reformas”, ressalta Adriana Zikan, gerente de Produtos de Construção Civil da Eucatex.

O grande diferencial tecnológico do MAXX PRO é sua formulação à base de água e reforçada com nanofibras, combinação que proporciona aderência superior, alta resistência e segurança durante e após a instalação. “Essa tecnologia contribui para a estabilidade dimensional do piso, oferecendo um excelente rendimento e uma aplicação mais eficiente. O produto também reforça nosso compromisso em entregar soluções avançadas, sustentáveis e alinhadas às demandas atuais do mercado de construção civil”, complementa Adriana.

Recomendações aos revendedores

“No ponto de venda, recomendamos que os balconistas reforcem três atributos essenciais do MAXX PRO: performance, produtividade e segurança. A rápida liberação para tráfego é um diferencial altamente valoriza-

do por instaladores; o rendimento e a aplicação limpa reduzem retrabalhos; e a tecnologia com nanofibras garante uma instalação mais estável e duradoura. Outro ponto importante é destacar que se trata de uma solução Eucatex, uma marca reconhecida pela confiabilidade técnica, pelo suporte ao profissional e pela entrega de produtos alinhados às melhores práticas do setor.”

EUROCEL

“Para a pintura na construção, o melhor produto que temos na linha de pintura imobiliária é a EURO MSK 6075”, diz Bianca Bertolino, Analista de Marketing da Eurocel.

O produto é de qualidade Premium, que auxilia o pintor a fazer o recorte perfeito na pintura, evitando retrabalhos e dando aquele toque profissional que só uma fita de qualidade consegue dar.

“É uma fita de alta aderência e que apresenta bom desempenho em superfícies rugosas. Tem uma remoção fácil e sem rompimento, além de ser compatível com diversas marcas de tintas. Além disso, a EURO MSK 6075 é a prova d’água e resistente aos raios UV, um combo de qualidades que fazem a fita ser o produto ideal para trabalhos em ambientes externos, onde o mascaramento da pintura precisa aguentar chuva e sol sem comprometer o trabalho do pintor”, complementa Bianca.

Outro destaque é a Lixadeira de Parede Compacta com Pad de 6”, que é extremamente leve, prática e fácil de operar, ou seja, ideal para quem busca produtividade em ambientes menores ou detalhados.

“Com um só equipamento, é possível realizar serviços de pintura com alta performance, agilidade e uma velocidade maior, sem depender de ajudantes ou processos manuais cansativos. Outro diferencial valorizado por profissionais autônomos e empresas de pintura é a possibilidade de utilização em ambientes mais limpos e saudáveis, pois as lixadeiras WBR contam com tecnologia de aspiração integrada”, comenta a analista.

PULVITEC BY SOPREMA

Leandro Melo, Diretor Comercial de Mercado e Varejo do Grupo Soprema, traz o Polyfort Colabond como grande destaque. “Ele é um adesivo instantâneo super-prático, pensado para quem precisa de força, agilidade



Leandro Melo,
Diretor Comercial
de Mercado e
Varejo do
Grupo Soprema

e precisão na hora de colar. A fórmula dele é extraforte e cola diversos materiais, como porcelana, metal, couro, madeira, borracha, papel, bijuterias e a maioria dos plásticos. É bem versátil, perfeito tanto para pequenos consertos quanto para uso em processos maiores, seja em casa, no trabalho ou na indústria. E ainda tem opções de frascos de 20 g e 100 g, facilitando para quem usa só de vez em quando ou para quem precisa de grandes quantidades”, diz.

Recomendações aos revendedores

“Na hora da venda, devem ser destacados os benefícios práticos e diferenciais que resolvem problemas reais do cliente.

Colagem imediata e extraforte: explique que o produto garante fixação rápida e segura, evitando retrabalho e perda de tempo.

Versatilidade: enfatize que ele cola porcelana, metal, couro, madeira, borracha, papel, bijuterias e a maioria dos plásticos. Ideal para reparos domésticos, artesanato ou uso profissional.

Aplicação sem desperdício: fale do bico aplicador exclusivo, que permite precisão até nos cantos mais difíceis, sem sujeira.

Praticidade no dia a dia: mencione a tampa antientupimento, que mantém o adesivo pronto para uso, e as opções de frascos (20 g para uso ocasional e 100 g para quem precisa de maior quantidade).

Economia e confiança: destaque que o produto foi desenvolvido para dar resultado de verdade, evitando retrabalho e garantindo durabilidade. E que é produzido por uma empresa do Grupo Soprema, uma multinacional de mais de 100 anos de tradição e qualidade presente em mais de 100 países.”

QUARTZOLIT

A Quartzolit, referência em soluções para construção civil há 85 anos, ampliou em 2025 sua linha de Adesivos e Selantes com lançamentos voltados especialmente para construção e reparos – fortalecendo o portfólio com produtos de alta tecnologia, resistência superior e aderência em múltiplas superfícies.

“Os novos produtos chegaram ao mercado integrando uma campanha que apresentou cada categoria da linha como membro de uma verdadeira ‘família’. Os produtos para construção são representados pelo pai; os de reparos, pelo avô; os voltados ao acabamento, pela mãe; e os indicados para pequenos projetos e DIY (do inglês “do it yourself”, traduzido para “faça você mesmo”), pela filha”, explica Mateus Castro, Gerente de Marketing de Produtos na Saint-Gobain.

Diferenciais tecnológicos

“A Saint-Gobain segue investindo forte em inovação através de seu centro de P&D, localizado em Capivari (SP), um dos sete globais. Sempre com a missão de desenvolver soluções locais para os brasileiros. Os esforços estão concentrados em desenvolver soluções que aliem alto desempenho técnico à sustentabilidade, colocando o cliente no centro da estratégia.

Para cada produto desenvolvido, buscamos integrar alta qualidade com facilidade de uso. O nosso time de desenvolvimento é incansável na busca por soluções que facilitem o dia a dia, seja para um reparo em casa, para uma obra comercial ou industrial, com um olhar que integra tecnologia e sustentabilidade”, complementa Castro.

Recomendações aos revendedores

“No ponto de venda, é essencial que balconistas e revendedores destaquem os diferenciais das soluções Quartzolit e Tekbond de forma prática, visual e direta, facilitando o entendimento do consumidor e fortalecendo a decisão de compra. É importante destacar pontos dos produtos, como: facilidade e rapidez de aplicação (ponto forte tanto de Quartzolit quanto de Teckbond); alto desempenho técnico, como resistência, aderência, durabilidade e capacidade de reparo; economia e custo-benefício, mostrando como uma aplicação correta

evita retrabalhos e aumenta a vida útil da solução; versatilidade, ao apresentar quais produtos resolvem quais tipos de problema e quais combinações entregam melhores resultados.

Além disso, é importante que os pontos de venda aproveitem o suporte das equipes de campo de Quartzolit e Tekbond, que oferecem treinamentos, esclarecem dúvidas e auxiliem na argumentação técnica. Esse apoio torna o balcão mais consultivo e fortalece a confiança do consumidor no momento da compra. A combinação de demonstração visual, informação objetiva e suporte técnico especializado faz com que a comunicação seja mais clara, convincente e orientada para resultados, aumentando as vendas e a satisfação do cliente.”

TEKBOND

Mateus Castro destaca que a Tekbond é referência no mercado de Adesivos e Selantes, e trouxe dois novos itens para o portfólio de selantes MS: o MS Fixa Tudo, na embalagem de 80g, nas cores branca e cinza, e também os tamanhos de 400g (cartucho), 845g (sachê) e 25kg (balde), todas nas cores branca e cinza. “Além disso, a Tekbond ampliou seu portfólio de fitas adesivas com a fita crepe azul 254 imobiliárias, que é resistente aos raios UV e faz o mascaramento da base sem deixar resíduos”.

“Também temos o selante de madeira Quartzolit, indicado para nivelar, preencher e selar superfícies de madeira com resultado liso e resistente. Já o silicone líquido spray é mais um lançamento da linha, indicado para lubrificação e proteção de diversas superfícies, como vidros, móveis, painéis de veículos, persianas e fechaduras, com ação anticorrosiva e eliminação de ruídos”, diz.

O Silicone Acético Construção da Tekbond, que é um produto para uso geral, com o diferencial antifungo, repele umidade, veda rachaduras, preenche espaços e pode ser aplicado em áreas internas e externas, com alta resistência aos raios UV. Já a Fita Veda Rosca resolve casos de vazamentos e folgas em juntas de PVC, CPVC ou metal, garantindo uma vedação eficiente, sendo indicada para instalações de água fria ou quente, com máxima segurança, e com aplicação em qualquer projeto de encanamento, seja em casa, no escritório ou na indústria.

Outro destaque é o Adesivo Instantâneo 793, que é capaz de fixar várias superfícies, em diversos tipos de si-

tuações. Indicado no conserto de peças de plástico, como brinquedos e utensílios domésticos, é ideal para uso em trabalhos manuais, reparos de móveis, entre outros.

A Espuma Expansível Uso Geral é indicada para preencher espaços de modo prático, rápido e eficaz: para fixar portas e janelas e no preenchimento dos espaços entre a alvenaria e a tubulação. Também funciona muito bem para isolamento acústico e em customizações e reparos automotivos, entre outras várias aplicações. Dentro da embalagem, é líquida, mas ao aplicar, ela sai em forma de espuma, que se expande bastante e, após secar, vira uma peça sólida, resistente, impermeável, compacta, leve, fácil de cortar e de ser lixada e pintada.

Resistente ao sol e à umidade, a Fita Crepe é ideal para proteger, delimitar, fazer marcações, colagens e reparos temporários. Muito usada também na técnica de cartonagem e para fechar embalagens temporariamente. Com cola na medida certa e de fácil remoção (sem deixar resíduos), é muito usada também na hora de pintar tetos e paredes, para evitar pinceladas ou pingos de tinta fora do lugar.

A Tekbond também traz o óleo lubrificante desengripante multiuso 300 ml TEK LUB, que garante proteção contra umidade e corrosão, lubrifica e desengripa, e elimina ruídos. Ideal para automóveis, bicicletas e skates, dobradiças de portas e janelas, trincos e fechaduras, além da manutenção de máquinas, motores e conservação de ferramentas.

VEDACIT

“Em 2025, nosso foco foi fortalecer e ampliar a presença do portfólio já consagrado de selantes, com melhorias contínuas de performance, comunicação e aplicação. Hoje, entregamos uma linha completa para diferentes necessidades de obra. Seguimos atentos às tendências do setor e abertos a evoluções que tragam valor real para o mercado”, explica Solange Olimpio, Gerente de Produtos.

Ela detalha os produtos: “Entre os selantes e adesivos, a Vedacit possui um portfólio completo que atende desde aplicações simples do dia a dia até demandas profissionais de alta performance. O Silicone Neutro Universal tem cura neutra e baixo odor, combina aplicação muito fácil e limpa - porque não escorre nem

encolhe, com alta durabilidade. Por ser neutro, ele não é corrosivo e adere muito bem a diferentes materiais. Além disso, tem ação antifungo e ótima resistência ao tempo, podendo ser usado tanto em áreas internas quanto externas.

Hoje, nossa solução acética é o Silicone Acético Multiuso: cura rápida, ótima aderência em superfícies não porosas, flexível, antifungo e resistente à água e ao tempo, ideal para vedação de pias, louças sanitárias entre outros.

Temos também o Selante Acrílico, uma solução ecológica e sem solvente, indicada para reparo e vedação de trincas e fissuras em superfícies com pouca movimentação, como alvenaria e drywall. Ele não escorre na aplicação e, após a secagem, pode ser lixado e pintado, garantindo um acabamento perfeito e com boa flexibilidade.

Na linha de selantes com tecnologia MS polímero, destacamos o PU Construção, o PU Fachada, o PU 40 e o PU Calhas. São soluções de alta performance que combinam excelente aderência, flexibilidade e resistência às intempéries. Cada produto atende a uma necessidade específica: o PU Construção é versátil para vedação e colagem em diferentes materiais; o PU Fachada e o PU 40 são indicados para juntas de dilatação e movimentação, garantindo durabilidade em áreas expostas; e o PU Calhas é ideal para vedação e colagem de calhas e telhados, substituindo fixações mecânicas ou solda.

Para acabamentos, a Espuma Expansiva PU é uma solução de poliuretano pronta para uso, com alto poder de expansão e aderência. Ela preenche cavidades com excelente vedação, ajuda na fixação de batentes e contribui para o isolamento termoacústico, com boa resistência às intempéries.

E, para colagens rápidas e reparos do dia a dia em diferentes materiais, contamos com o Adesivo Instantâneo Vedacit. Ele é à base de cianoacrilato, tem cura ultrarrápida, alta resistência e acabamento transparente, garantindo praticidade e resultado limpo, além de vir com pino antientupimento, o que facilita o uso contínuo e evita desperdício”.

Recomendações aos revendedores

“A Vedacit possui uma grande fortaleza, que é seu ti-

me de execução em loja. Os materiais garantem a visibilidade da marca, delimitam e expandem nosso espaço na área de vendas, e reforçam a qualidade, diferenciais competitivos e aplicações dos produtos. A execução no ponto de venda, materiais assertivos, amostras e o Val, especialista digital que torna a experiência do consumidor cada vez mais eficiente e agradável, ajudam a posicionar a marca e destacar os produtos.”

VONDER

A linha de adesivos vedantes da VONDER, como o Veda Trinca Acrílico e o Veda Calha Alumínio, são os destaques da marca. O Veda Trinca Acrílico é ideal para vedar trincas, fendas e fissuras, aceitando lixamento e pintura após cura. Já o Veda Calha Alumínio

é amplamente utilizado na vedação de chapas metálicas, calhas, rufos e outros elementos, sendo eficiente e resistente. Ambos oferecem alta aderência e excelente durabilidade.

Outro produto que se destaca é o Aplicador para Silicone com bateria intercambiável IASV 1830 VONDER. Este aplicador é uma solução prática e ergonômica para trabalhos de acabamento na construção civil, manutenção em geral e indústrias. Com a capacidade de utilizar silicones em tubos de até 300 g/305 ml, ele possui um variador de velocidade e luz LED para uma melhor visualização da área de trabalho. Além disso, a linha de baterias intercambiáveis da VONDER garante alta tecnologia e funcionalidade, proporcionando economia e praticidade ao profissional.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ADELBRAS

Fita Isolante 930 Pro, desenvolvida para garantir máxima segurança e desempenho em instalações elétricas;



Fita 727, que proporciona um recorte perfeito para pintura, assegurando acabamento profissional.

Fita Vermelha 797, ideal para proteção de quinas e superfícies durante obras;

ADERE

Fita Crepe PREMIUM com Filme Eletrostático.

Facilidade no manuseio e aplicação rápida, proporcionando mais agilidade na proteção de móveis e superfícies; redução do tempo e custo com proteção, otimizando o processo antes da pintura; diminuição da necessidade de limpeza pós-obra, evitando sujeira e retrabalho; resistência de até 14 dias mesmo sob exposição aos raios UV, garantindo proteção duradoura; remoção limpa e alta performance.



ALMATA

Almasuper 2em1: adesivo instantâneo de média/alta viscosidade. Possui um pincel de alta precisão com cerdas finas, possibilitando a aplicação precisa e sem desperdício do material. Além do pincel, possui também o bico fino aplicador com a tecnologia anti-drop, garantindo maior controle do usuário no momento da aplicação.



Almaflex PU40: o grau de pureza é o maior do mercado (dentro desse modelo de embalagem), o que garante ao usuário uma alta resistência através de uma elasticidade consideravelmente maior que as demais marcas disponíveis no Brasil.



Almaflex Silicone Acético 765S: possui aditivos antifúngicos que previnem o crescimento de diversos microrganismos, coibindo assim o surgimento de fungos, mofo e bolor, que geram aspectos de manchas no material.



EUCATEX

MAXX PRO é um adesivo profissional desenvolvido para instalação de pisos vinílicos e LVT, indicado tanto para obras residenciais quanto corporativas. Disponível em embalagens de 4 kg e 16 kg, o produto se destaca pela secagem rápida e pela liberação para tráfego leve em poucas horas, conforme condições adequadas de aplicação.

BOSTIK

Espuma Expansiva: Espuma de poliuretano em aerossol para vedação, preenchimento e instalação na construção civil. Foi desenvolvida para oferecer aplicação prática e precisa, acompanha adaptador de canudo em cada lata, facilitando a distribuição do produto.



Pu Profissional Inox: Selante híbrido de baixo módulo, com consistência pastosa e propriedades antiescorimento, desenvolvido para juntas de dilatação internas e externas na construção civil, emendas de placas pré-moldadas e estruturas pré-fabricadas, além de preenchimentos e reparos em geral.



Pu Aluzinco: Adesivo híbrido desenvolvido para colagem de alta aderência em superfícies metálicas, como chapas de aluzinco e galvalume. Também pode ser utilizado em calhas, rufos, fibra de vidro, cerâmica, telhas de fibrocimento, madeira, concreto, vidro, telhados e coberturas.



CASCOLA

Construção: recomendado para obras e construções que demandam vedação duradoura em diferentes superfícies. Sela com resistência, pode ser usado em superfícies lisas e porosas e a aplicação pode ser realizada no interior e exterior.



Acabamentos: ideal para selar interiores e garantir um acabamento perfeito. Não trinca, é multimaterial, é antimoho e fungos, impede a entrada de insetos e poeira e possui longa duração e odor suave.



Portas e Janelas: para selar batentes e esquadrias com acabamento duradouro. Possui forte adesão e flexibilidade, fácil de aplicar, é multimaterial, oferece proteção contra umidade e tem longa duração.

A linha de adesivos **Não Mais Pregos** foi desenvolvida para oferecer a máxima praticidade em reparos domésticos.



O selante **PU Veda Calha** é recomendado para vedar e proteger calhas sem agredir o material, garantindo alta resistência aos agentes climáticos e aos raios UV. Possui excelente adesão, inclusive em superfícies úmidas, não encolhe, não racha e oferece alta flexibilidade.

EUROCEL

EURO MSK 6075 é a prova d'água e resistente aos raios UV, um combo de qualidades que fazem a fita ser o produto ideal para trabalhos em ambientes externos, onde o mascaramento da pintura precisa suportar chuva e sol sem comprometer o trabalho do pintor.



PULVITEC

O grande segredo do **Polyfort Colabond** está na sua fórmula extraforte, que garante uma colagem muito rápida e confiável. Ele também tem um bico aplicador exclusivo que facilita muito: você consegue aplicar o adesivo com precisão, sem bagunça e sem desperdício, até nos cantinhos mais difíceis.





QUARTZOLIT

Selante PU40 profissional Quartzolit é ideal para vedação de vidros, esquadrias, calhas e tubulações, com cura rápida e alta flexibilidade, inclusive em superfícies verticais. Já o **Selante PU30 construção Quartzolit** entrega desempenho superior em juntas de dilatação, pisos e áreas sanitárias, com excelente acabamento e aderência a diversos materiais.



Tecbond Tix Quartzolit, com fórmula tixotrópica perfeito para aplicações em superfícies verticais e inclinações diversas, sem escorrer.



Silicone Acético profissional Quartzolit: selante com aderência superior para vedação em alumínio, vidro e cerâmica, com resistência à formação de fungos.

Espuma Expansiva Quartzolit: se destaca pela praticidade e alto desempenho em fixações, vedação de batentes e isolamento termoacústico.



TEKBOND

O **Silicone Acético Construção** da Tekbond é um produto para uso geral, com diferencial antifungo, repele umidade, veda rachaduras, preenche espaços e pode ser aplicado em áreas internas e externas, com alta resistência aos raios UV, além de transparente.

A **Fita Veda Rosca** resolve casos de vazamentos e folgas em juntas de PVC, CPVC ou metal, garantindo uma vedação eficiente, sendo indicada para instalações de água fria ou quente com máxima segurança e com aplicação em qualquer projeto de encanamento, seja em casa, no escritório ou na indústria.



Adesivo Instantâneo 793, que é capaz de fixar várias superfícies, em diversos tipos de situações, indicado no conserto de peças de plástico, como brinquedos e utensílios domésticos, sendo perfeito para uso em trabalhos manuais, reparos de móveis, entre outros.



A **Espuma Expansível Uso Geral** é perfeita para preencher espaços de modo prático, rápido e eficaz, principalmente para fixar portas e janelas e no preenchimento dos espaços entre a alvenaria e a tubulação.



A **Fita Crepe** é muito usada também na técnica de cartonagem e para fechar embalagens temporariamente. Com cola na medida certa e de fácil remoção (sem deixar resíduos), é muito usada também na hora de pintar tetos e paredes, para evitar pinceladas ou pingos de tinta fora do lugar.



VEDACIT

Silicone Neutro Universal: tecnologia de aderência ampla e não corrosiva, ideal para metais, vidros, alumínio e espelhos, com baixo odor, garantindo conforto no uso e resultados limpos.

Silicone Acético Multiuso: sistemas de cura rápida e excelente adesão em vidro e cerâmica, atendendo a demandas de produtividade. Possui ação antifungo e maior resistência a água.

Selante Acrílico: tecnologia acrílica sem solvente, solução pintável e de baixo odor, indicada para juntas internas sem grande movimentação, oferecendo acabamento perfeito em reformas e interiores.

PU Construção: selante com alta elasticidade e aderência estrutural, resistente a intempéries, isento de solventes e isocianatos, projetado para juntas com movimentação e ambientes externos exigentes.



VONDER

O **Veda Calha Alumínio** é amplamente utilizado na vedação de chapas metálicas, calhas, rufos e outros elementos, sendo eficiente e resistente.

Aplicador para Silicone com bateria intercambiável IASV 1830 VONDER. Solução prática e ergonômica para trabalhos de acabamento na construção civil, manutenção em geral e indústrias.



PU Fachada: desenvolvido especificamente para fachadas, com excelente resistência UV e durabilidade, garantindo integridade das juntas por muitos anos.

PU 40: equilíbrio entre módulo e elasticidade, resultando em um selante versátil para uso geral, com pega forte e flexível.

PU Calhas: adesão otimizada para calhas e telhados, suportando água, dilatações térmicas e condições climáticas severas.

Adesivo Instantâneo: tem cura ultrarrápida por cianoacrilato, alta resistência e acabamento transparente, ideal para reparos imediatos em vários materiais.



OLHE PARA CIMA



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

BRASILIT

Mateus Castro, Gerente de Marketing de Produtos na Saint-Gobain Soluções para Construções, e responsável pela área de produtos Brasilit, compartilha que, em 2025, um dos destaques da Brasilit foi o relançamento da Manta Telhado, agora na cor cinza, que chega para complementar a tradicional manta branca e ampliar as possibilidades de uso, especialmente para quem busca revitalizar coberturas antigas com um acabamento mais discreto e alinhado à cor natural das telhas.

“A marca também reforça a evolução constante da linha de telhas térmicas TopComfort, que vem ganhando cada vez mais espaço entre consumidores e profissionais pela sua eficiência e contribuição para o conforto das edificações. Além disso, seguimos fortalecendo nosso sistema completo de fibrocimento, que inclui telhas, cumeeiras, rufos, espigões e peças complementa-

res. O sistema completo possui até 10 anos de garantia quando instalado corretamente”, explica.

Destaques indicados por Castro:

Telha TopComfort: “A telha térmica TopComfort é uma das soluções mais eficientes do nosso portfólio para quem deseja reduzir o calor interno de residências ou estabelecimentos comerciais. Produzida com cimento branco, ela reflete até 73% dos raios solares e contribui para diminuir em até 8°C a temperatura interna dos ambientes, assegurando mais conforto térmico, durabilidade e economia de energia ao reduzir a necessidade de climatização artificial. É uma opção que une desempenho, resistência e estética, ideal para projetos que buscam eficiência e sustentabilidade. Um dos grandes destaques e diferenciais da TopComfort é que agora a garantia é de 12 anos no sistema completo”.

Manta Telhado: “Para quem já possui o telhado instalado e deseja melhorar a performance sem grandes intervenções, a Manta Telhado Brasilit branca é uma aliada importante. Ela renova e recupera coberturas desgastadas, cobre microfissuras, evita infiltrações e cria uma

camada protetora que ajuda a manter a temperatura interna mais agradável. Basta a aplicação de duas demãos para transformar a cobertura com rapidez, excelente impermeabilização e alto rendimento, que é de até 29m².

Complementando essa solução, a Brasilit apresenta a nova cor cinza, pensada para quem, além de proteger e revitalizar o telhado, também valoriza a harmonia visual da fachada. A tonalidade mais próxima da cor natural das telhas proporciona um acabamento mais discreto e moderno, mantendo todos os atributos de renovação, recuperação e durabilidade que fazem parte da linha. É uma alternativa prática para reformas nas quais o telhado assume papel relevante na estética do imóvel”.

Diferenciais tecnológicos

“A Brasilit investe continuamente em tecnologia para entregar soluções inovadoras que aliam alto desempenho, durabilidade e conforto térmico para diferentes tipos de edificações. A subcobertura Brasilit é um componente essencial para a proteção e o conforto térmico oferecidos pelo telhado. O uso da manta dupla face da Brasilit, por exemplo, proporciona benefícios significativos, pois atua como uma camada adicional que ajuda na estanqueidade do telhado, protegendo contra vazamentos e infiltrações, e ainda contribui para reduzir a temperatura interna dos ambientes, em média, 5°C”, salienta o gerente de Marketing.

Subcoberturas de Alta Performance destacadas:

Conforto térmico avançado: “As mantas térmicas da Brasilit, como a Manta Térmica Dupla Face, utilizam faces aluminizadas ou são compostas por lã de vidro para refletir o calor do sol. Essa tecnologia pode reduzir significativamente a temperatura interna dos ambientes, contribuindo para um frescor notável e, em alguns casos, alcançando uma redução de até 8°C a 12°C, dependendo do produto e das condições. No inverno, o produto ajuda a reter o calor, mantendo o ambiente agradável e otimizando o uso de sistemas de aquecimento e refrigeração”.

Estanqueidade e proteção duradoura: “As subcoberturas Brasilit atuam como uma barreira secundária instalada entre a estrutura e as telhas, garantindo a estanqueidade da cobertura ao reter eventuais vazamentos e protegendo o interior da construção contra infiltrações. A

manta dupla face é reconhecida por sua super-resistência e impermeabilidade, assegurando uma proteção robusta e de longo prazo para a construção”.

Conforto acústico: “A composição de lã de vidro minimiza a passagem de ruídos externos, incluindo o barulho da chuva, proporcionando maior tranquilidade aos espaços”.

Durabilidade e revitalização: “Os produtos Brasilit são desenvolvidos para serem resistentes e duráveis. As mantas, em versões branca e cinza, oferecem uma solução eficaz para renovar e recuperar coberturas desgastadas. Elas formam uma camada protetora que cobre microfissuras e previne infiltrações, estendendo a vida útil da obra e valorizando o imóvel”.

Facilidade de instalação: “Pensando na praticidade, as mantas térmicas são leves, de fácil transporte e manuseio, o que simplifica a logística e a aplicação na obra”.

Recomendações aos revendedores

“No ponto de venda, é fundamental que balconistas e revendedores apresentem as soluções de maneira prática e visual, ajudando o consumidor a entender rapidamente os benefícios e diferenciais de cada produto. Recursos como amostras, materiais educativos, comparativos de aplicação e ambientações inspiradas em telhados reais facilitam esse processo e tornam o ambiente mais consultivo. Reforçar atributos como praticidade, economia, facilidade de instalação/aplicação e revitalização imediata do telhado também faz diferença, especialmente no caso das mantas.

Além disso, orientamos que os pontos de venda aproveitem o suporte da nossa equipe de campo, que está sempre à disposição para oferecer treinamentos, tirar dúvidas e apoiar a argumentação técnica. Essa combinação de demonstração visual, informação clara e suporte especializado, contribui para uma comunicação mais eficaz e aumenta a confiança do consumidor no momento da compra.”

Patente

A Brasilit obteve a patente para sua tecnologia exclusiva de telhas de fibrocimento hidrofugadas. Esse avanço comprova a excelência do trabalho contínuo de pesquisa e desenvolvimento da empresa, assegurando aos consumidores um produto de alta performance,

com qualidade comprovada e desempenho superior.

A tecnologia hidrofugada é resultado de anos de pesquisa e desenvolvimento, a fim de entregar uma solução eficiente que una qualidade, resistência e desempenho duradouro. O processo de hidrofugação cria uma barreira protetora intrínseca ao material, reduzindo significativamente a absorção de umidade e aumentando a vida útil das telhas – o que resulta em benefícios diretos para os consumidores, como alta proteção contra intempéries, menor necessidade de manutenção e uma cobertura mais segura e eficiente.

Segundo Mateus Castro, a patente é a etapa mais recente em um extenso e constante trabalho de inovação. “Esse reconhecimento reforça nosso compromisso contínuo com a pesquisa e o desenvolvimento de soluções que melhoram a experiência do consumidor e elevam os padrões do mercado de coberturas, resultando em uma diferença notável na vida dos nossos clientes e garantindo qualidade e segurança”.

Além disso, a inovação também fortalece a posição da empresa no setor. “Com essa tecnologia exclusiva, reafirmamos o pioneirismo da Brasilit e agregamos ainda mais valor aos nossos produtos. Nosso objetivo é sempre antecipar as necessidades do mercado e oferecer soluções de alta performance”, explica.

ETERNIT

A Eternit destaca a tecnologia exclusiva Eternit Imper+, uma evolução da tradicional telha de fibrocimento que passa a contar com uma camada protetora especial, ampliando sua durabilidade e desempenho. “O produto reforça o compromisso da Eternit em oferecer soluções mais resistentes, modernas e alinhadas às necessidades reais do consumidor brasileiro. Além disso, a companhia segue intensificando seus investimentos no fortalecimento e ampliação da sua linha de Construção Industrializada, trazendo novas soluções que combinam tecnologia, praticidade e alto rendimento em obra”, explica Eder Campos, Diretor Comercial da Eternit.

A empresa destaca os seguintes produtos:

Eternit Imper+: Telha de fibrocimento com tecnologia hidrorrepelente aplicada de fábrica. A solução reduz drasticamente a absorção de água, minimiza infiltrações e contribui para a preservação da estrutura do telhado. Ideal para quem busca mais proteção, du-



Eder Campos,
Diretor Comercial
da Eternit

rabilidade e desempenho sem alterar a forma de instalar ou encarecer a obra.

“Na linha de Construção Industrializada, destacamos as Soluções de Revestimento Eternit, com texturas que incluem as variações Standard, Wood e Stone, além do Revestimento Provisório. São chapas cimentícias de alto desempenho, desenvolvidas para oferecer praticidade, resistência e excelente acabamento em diferentes aplicações. Para aplicações estruturais, destacamos a Solução Estrutural para Piso, um sistema robusto e versátil, indicado para ambientes internos e externos, módulos residenciais e comerciais, mezaninos e construções em Light Steel Frame ou Light Wood Frame. A instalação rápida e o alto desempenho estrutural garantem excelente custo-benefício e eficiência em obra”, diz Campos.

Diferenciais tecnológicos

“No caso do Imper+, a tecnologia é exclusiva da Eternit. Trata-se de uma camada protetora hidrorrepelente aplicada às telhas de fibrocimento durante a fabricação. Essa camada repele a água da chuva, reduz infiltrações e vazamentos, aumenta a vida útil do telhado e mantém a cobertura mais seca e protegida, sem necessidade de impermeabilização adicional na instalação. Já as chapas cimentícias se destacam pela facilidade de instalação, redução de custos de obra, acabamento superior e desempenho termoacústico, além de alto nível de resistência e estabilidade dimensional.”

Recomendações aos revendedores

“Os balconistas e revendedores devem enfatizar os diferenciais apresentando o conceito de que ‘o barato sai caro’. É essencial reforçar a qualidade superior

e a proteção extra do Imper, o excelente custo-benefício das telhas de fibrocimento, a tecnologia que evita manutenção futura - garantindo economia real -, e a segurança e a durabilidade como fatores decisivos na escolha. A orientação é sempre mostrar ao cliente que investir em um produto com mais tecnologia significa evitar gastos com reparos, infiltrações e substituições. Para consumidores das classes C/D, esse argumento é especialmente relevante, pois reforça que a compra inteligente é aquela que traz economia e tranquilidade em longo prazo.”

NOVAFORMA

Aêssa Caroline Lopes Hoehne, do time de Marketing da Novaforma, destaca a Porta Sanfonada Inova e o Forro de Pvc Pigmentado Linha Itacaré.

Forro de Pvc Pigmentado Linha Itacaré: “A Linha Itacaré é a união perfeita entre a estética nobre da madeira e a praticidade do PVC. Inspirada na beleza natural e sofisticada da costa de Itacaré-BA, esta linha de forros foi desenvolvida para transformar ambientes internos e externos, oferecendo um acabamento amadeirado e uniforme que simula a textura da madeira natural. Se você busca instalação eficiente e alta durabilidade, o Forro PVC Junta Seca Amadeirado Itacaré é a escolha ideal para adicionar conforto e beleza ao seu projeto”.

Porta Sanfonada Inova: “Novo sistema e compactação que facilita o armazenamento e transporte, gerando

mais eficiência logística. Sistema de abertura com vão livre de passagem maior. Sistema de abertura com roletes zero atrito que deixa o deslizamento suave e silencioso”.

Diferenciais tecnológicos

Forro de PVC Pigmentado – Linha Itacaré: Tecnologia de pigmentação avançada que garante acabamento amadeirado uniforme, simulando textura da madeira natural.

Sistema Junta Seca: proporciona encaixe preciso, sem frestas, para um visual contínuo e elegante. Alta resistência e durabilidade: desenvolvido para ambientes internos e externos, mantendo aparência por mais tempo. Instalação prática e eficiente, com design pensado para agilizar a montagem e reduzir desperdícios.

Porta Sanfonada Inova: sistema de compactação inovador, que facilita armazenamento e transporte, otimizando a logística. Conta com maior vão livre de passagem, tecnologia que amplia a abertura, garantindo melhor aproveitamento do espaço.

Roletes zero atrito: mecanismo que proporciona deslizamento suave e silencioso, aumentando conforto e durabilidade.

Recomendações aos revendedores

Forro: “Os forros são normatizados e não propagam chamas. Possui o maior número de colmeias. Antichamas”.

Porta: Possui o maior número de colmeias. Antichamas. Pino produzido em poliacetal”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

BRASILIT

Telhas de Fibrocimento Hidrofugadas.



o processo de hidrofugação cria uma barreira protetora intrínseca ao material, reduzindo significativamente a absorção de umidade e aumentando a vida útil das telhas.

Manta Telhado Brasilit branca é uma aliada importante. Ela renova e recupera coberturas desgastadas, cobre microfissuras, evita infiltrações e cria uma camada protetora que ajuda a manter a temperatura interna mais agradável.



**ETERNIT**

Imper+: a tecnologia é exclusiva da Eternit. Trata-se de uma camada protetora hidrorrepelente aplicada às telhas de fibrocimento durante a fabricação. Essa camada repele a água da chuva, reduz infiltrações e vazamentos, aumenta a vida útil do telhado e mantém a cobertura mais seca e protegida, sem necessidade de impermeabilização adicional na instalação.



Solução Estrutural para Piso, um sistema robusto e versátil, indicado para ambientes internos e externos, módulos residenciais e comerciais, mezaninos e construções em Light Steel Frame ou Light Wood Frame.

Soluções de Revestimento Eternit, com texturas que incluem as variações Standard, Wood e Stone, além do Revestimento Provisório. São chapas cimentícias de alto desempenho, desenvolvidas para oferecer praticidade, resistência e excelente acabamento em diferentes aplicações.

**NOVAFORMA**

Linha Itacaré: inspirada na beleza natural e sofisticada da costa de Itacaré-BA, esta linha de forros foi desenvolvida para transformar ambientes internos e externos, oferecendo um acabamento amadeirado e uniforme que simula a textura da madeira natural.



Porta Sanfonada Inova: sistema de abertura com vão livre de passagem maior. Sistema de abertura com roletes zero atrito que deixa o deslizamento suave e silencioso.



A IMPORTÂNCIA DAS EXPERIÊNCIAS QUE CONSTROEM

Sinara Sandro, a Dra. Reparos, Fábio Ferrara, Gerente de Marketing da Cobrecom e Duanne Brumkhorst, Gerente de Compras da Tambasa Atacadistas, foram protagonistas de episódios do podcast Construção em Diálogo, realizado pelo Grupo Revenda, com a mediação de Carla Passarelli, Diretora Comercial do Grupo. Acompanhe o relato das experiências que podem transformar o seu negócio no segmento da construção civil:

QUEM É SINARA SANDRO, A DRA. REPAROS?

A UPA Reparos é uma loja generalista que vende materiais de construção em Contagem, Minas Gerais, especializada em materiais hidráulicos. Sinara Sandro é filha da primeira mulher a ter uma loja de materiais de construção na cidade.

“A Dra. Reparos surgiu na UPA Reparos, que era da minha mãe. Quando ela adoeceu eu assumi o negócio. Sou Biomédica de formação, então eu tive que me reinventar no matcon. E um dos caminhos foi criar a dra. Reparos, uma personagem da vida real que trabalha de jaleco e está sempre ouvindo o cliente, que entende que nós não vendemos apenas produtos, mas sim a solução para o seu problema. Fui atraída pelo matcon e hoje sou apaixonada pelo que faço e não troco a minha posição por nada”, diz Sinara.

A origem

Como o depósito tem 40 anos, os clientes conhecem as nossas histórias. Minha mãe sempre falava para os clientes que tinha uma filha estudando biomedicina e me apresentava como doutora. E a UPA Reparos ganhou esse nome porque estamos localizados em frente a uma UPA (Unidade de Pronto Atendimento), que atende as pessoas doentes ou que necessitam de urgência, e que fica aberta 24 horas. Então, nada melhor do que UPA Reparos, que tem a solução para todos os problemas. E o nome dra. Reparos foi associado ao trabalho dos médicos na UPA e ao meu na loja. Eu considero que tudo tem solução no matcon, desde o reboco de uma parede que está caindo até a troca completa do sistema hidráulico de uma casa.

Na minha adolescência, tive depressão. Meus pais me ajudaram muito, e meu atual marido, que na época era meu namorado, também. Graças a eles, venci a doença, me casei e assumi a UPA Reparos. Tudo caminhava bem até que, depois da pandemia, eu parei de andar - literalmente. Tinha duas opções: ou seria a vítima ou seria a protagonista da minha vida. Decidi continuar sendo protagonista, mesmo na cadeira de rodas. Continuei trabalhando e pedi ao meu pai para tornar a loja acessível para mim, com rampas para que eu pudesse entrar e per-

correr a loja para trabalhar. Eu não seria vítima. Escolhi ser a guerreira.

Foram dois anos na cadeira de rodas, acompanhada clinicamente pelos melhores médicos que encontrei e ajudada até pelos clientes. Procurei continuar a vida, pois é algo que eu precisava superar e senti mesmo a mão de Deus em mim para vencer meu medo.

Hoje, sou diagnosticada com esclerose múltipla. Fiquei com pequenas sequelas, como um leve problema ao andar, mas nada que me impeça de ser agitada como sempre e vida que segue, sem me vitimizar.

Tinha um cliente que me visitava todos os dias na loja para me levar alguma coisa para eu comer e saber como eu estava. Vibrava com cada movimento que eu conseguia fazer para me livrar da cadeira de rodas e virou amigo.

Eu aceitei que seria uma vencedora, e sou.

Entregando solução

É através do atendimento que entregamos a solução para o problema. Quem não tiver atendimento de qualidade não vai sobreviver no mercado. Trato os meus clientes como se fossem da minha família, servindo café expresso para eles, independentemente de quem for. Pode ser um pedreiro, que chegou com as roupas sujas por estar trabalhando na obra, ou o executivo que está comprando uma peça a pedido do seu pedreiro. Todos recebem o mesmo tratamento na Dra. Reparos. É o chamado “kit honra” para todos.

Comprador x vendedor x serviço

Não temos muita desconexão em nosso negócio, pois o atendimento da nossa equipe busca solucionar os problemas do cliente. Já fui pessoalmente atender a um cliente em sua casa para solucionar o problema que ninguém conseguia resolver. Era uma caixa acoplada que estava furada e nenhum profissional chamado por ele era capaz dar um jeito. Enfiei a mão embaixo da caixa acoplada e descobri o problema, e resolvi aplicando uma cola que tem performance até debaixo d'água. Ele ficou muito satisfeito com a solução e acabou indicando vários clientes.



Reparo mais pedido?

Reparo de chuveiro.

Ferramenta inseparável?

Morsa.

Marca que não te abandona?

Blukit.

Cliente mais difícil?

O que sabe tudo.

Frase que mais repete?

Não precisa quebrar a parede, temos a solução.

foi ensinado para que o cliente receba as informações corretas.

Apenas dois alunos lojistas não foram adiante na mentoria, porque pularam a primeira aula que falava de mentalidade e eles não entenderam que precisavam destravar a mente.

Para quem está começando uma obra, eu recomendo colocar os melhores produtos, pois o barato sai caro. E use profissionais competentes para realizar o serviço. Pesquise as melhores marcas e tenha menos dor de cabeça no futuro.

Reparo errado

Fiz um trabalho em uma academia de ginástica onde os reparos eram muito antigos. Fizemos trocas e o problema continuou até eu descobrir que não tinha muita pressão da água. Tive que fazer uma análise completa do sistema e foi preciso substituir todos os registros.

Me senti realizada e gratificada no dia que visitei a Feicon (feira de construção realizada anualmente em São Paulo). Muitos visitantes já me conheciam e pediam para tirar foto comigo. Pude sentir que fazia a diferença na vida de muitas pessoas pelo meu trabalho como a dra. Reparos.

Agora, ninguém me segura.

O futuro

Estamos aumentando o espaço físico da Dra. Reparos de 150m² para 400m² de área, porque vamos setorizar toda a loja e vivenciar experiências. O setor de hidráulica ainda é visto com muitas reservas pelo mercado. Apenas 10% das lojas de materiais de construção trabalham com hidráulica e precisa ter mais informações para os lojistas.

Quando o chuveiro está pingando, normalmente o usuário aperta o registro cada vez mais, até que o eixo que há dentro do registro se desgasta. O que recomendo aos meus clientes é trocar a bucha, o coração do reparo, para mantê-lo com saúde. Assim como o paciente vai pessoalmente ao médico relatar seus sintomas, eu peço para o cliente trazer o reparo completo para eu examinar e dar a solução.

Aqui não tem firula. Aqui é vida real!

Este é o meu lema. Se a peça do cliente não tem solução, morreu. Eu tenho que falar isso para ele, com carinho, sem enganação e com propriedade. Nosso paradigma é: não quebre a parede antes de conhecer a nossa solução.

O papel do lojista no pós-venda é fundamental. Sempre que eu vendo um reparo emergencial, pego o contato do cliente e faço questão de saber se o reparo deu certo, se o atendimento foi bom, se está satisfeito.

Já tive muito preconceito na minha jornada. Meu marido trabalha comigo e os clientes procuravam só por ele, que explicava que quem resolvia era a “doutora”. Então, eu pegava a peça, dava uma aula de funcionamento e conquistava o cliente.

Uma dica

Dou mentoria e ensino aos meus alunos a metodologia infantil, a maneira mais fácil de memorizar o que

MARKETING NO MATCON

FÁBIO FERRARA - COBRECUM

Responsável pela área de marketing da Cobrecum, Fábio Ferrara passou a maior parte da sua vida profissional no mercado financeiro, trabalhando em vários bancos e instituições financeiras, até ser convidado para trabalhar do outro lado, na indústria. É muito difícil isso acontecer na vida de um profissional e ele teve a grande oportunidade de trabalhar na Cobrecum, onde está há mais de três anos.

Foi muito, muito bom [ter essa nova experiência profissional], porque pude trazer muito de uma área desconhecida pelo setor de matcon e também aprender, pois descobri coisas que não sabia. São mundos completamente diferentes, nos quais algumas coisas se encaixam e outras não. Espero ficar ainda muitos anos.

O mercado de matcon ainda é muito análogo, conservador, ao contrário do mercado financeiro, que trabalha com muita tecnologia e com startups. Se não fosse assim, ficaria para trás. Se um banco não estiver falando a linguagem dos jovens, ele fica defasado. 90% das empresas são familiares e o processo de sucessão ainda está começando. Cheguei cheio de ideias para colocar em prática e recebi um “calma, o nosso mercado ainda funciona muito bem da maneira que está”. Então, tive que dar dois passos para trás e agora entendo muito bem o que queriam dizer. E é muito bacana, porque a médio e longo prazo, as coisas vão acontecer. E a Cobrecum, uma das líderes do segmento, tem que estar à frente.

Importância do relacionamento da Cobrecum com as revendas e a revista Revenda?

É fundamental, porque temos que entregar como marca. E a parceria com a revista Revenda Construção é muito importante, pois faz o meio de campo com os revendedores e chancela a nossa marca. Fazer ações como placas publicitárias nos campos de futebol é para causar impacto, mas através dos conteúdos publicados pela revista eu consigo chegar no público que vai vender os nossos produtos para o consumidor. Também é uma via de mão dupla. A cadeia de consumo é complexa e o nosso objetivo no marketing é furar a bolha e, através do reven-

dedor/balconista, chegar ao consumidor final. Mais de 70% das lojas de materiais de construção são pequenas, com no máximo quatro funcionários, e a revista Revenda ajuda muito na divulgação na nossa marca.

Outra ponta importante para a Cobrecum são os eletricitistas, pois são eles que compram os nossos cabos nas revendas para realizar o trabalho elétrico nas residências.

A Cobrecum é uma marca desejada?

Esse foi o meu grande desafio. Quando cheguei à empresa, a Cobrecum era conhecida por ser uma marca muito técnica e vendia para o mercado toda a sua tecnicidade, além de muita informação e de ser referência em treinamentos, o que é ótimo, mas sentia falta do emocional.

Tenho a convicção de que a compra é feita no emocional e justificada no racional. No caso da Cobrecum, fizemos um trabalho grande de branding, para entender os pilares da marca, o que ela promete, o que entrega, como quer ser vista, e qual é sua proposta de valor. A partir daí, nos posicionamos e atuamos em 360°, colocando todo o nosso branding em campo. Claro que não é uma tarefa fácil e não termina nunca, e vamos nos adaptando sem perder a essência, os pilares da marca.

Uma maneira de atrair maior público é o nosso podcast. Nele, utilizamos uma linguagem menos técnica e mais descontraída para falar dos nossos produtos, do mercado, de finanças, sobre como divulgar a marca e os seus serviços. Com este tipo de ação, nós estamos procurando humanizar mais a marca e fazer a diferença no ponto de venda.

Nosso produto é commodity, mas existem maneiras de fazer ele se destacar. Certa vez, assistindo a uma palestra sobre marketing, o palestrante destacou que água é água, mas existem dezenas de ações que valorizam a marca da sua água. É disso que estamos falando em nosso mercado. Mesmo no commodity, temos que ter uma marca desejada.

Como se comunicar com vários públicos?

A Cobrecum também tem um braço de engenharia, mas é muito diferente do consumidor final ou do lojista-



Erro do marketing no matcom?

Não se atualizar.

O que fideliza?

Relacionamento, sem dúvida.

Comportamento de um lojista que surpreendeu?

O relacionamento pós-pandemia.

Orgulho de uma campanha?

Trabalho de parceria com a revista Revenda.

ta. Quando trabalhamos diretamente com construtoras, sabemos da importância de entregar no prazo previsto pela engenharia na obra, porque há um prazo de entrega. Fazemos isso sempre mantendo os pilares da marca. A engenharia chancela muitas ações, como obras importantes que participamos. E o consumidor final está atento a isso.

Como é trabalhar com atacadistas revendedores?

É parte muito importante do nosso processo de venda, porque eles pulverizam a marca e atingem regiões onde não conseguimos por causa da logística. Precisamos muito deste parceiro dentro da nossa estratégia de venda. E fazendo parceria com os parceiros certos, só ganhamos em prestígio, uma vez que são formadores de opinião.

Valor agregado?

É um desafio diário fazer com que revendedor entenda que naquele pacote de Cobrecum, o que ele vende na sua loja, tem mais do que cabos e fios. Valor é o que se paga, preço é o que se leva.

Passamos os valores da marca, que entrega treinamento, conteúdo e toda ação 360° para os revendedores e balconistas. Em nosso mercado, o físico ainda é muito importante. Depois da pandemia, não conseguimos mais interagir online com os nossos clientes, é

preciso estar presente fisicamente com uma equipe, o que faz toda a diferença.

Qual profissional decide a compra dos fios e cabos?

Todos têm um papel fundamental nessa cadeia. Eletricista influencia muito, o arquiteto recomenda, o engenheiro da obra também é outro elo importante e o balconista vai vender o produto que conhece mais, que traz maior valor agregado. E, finalmente, o consumidor vai tomar a decisão no ponto de venda influenciado pela qualidade dos produtos. Quando eu falo com os profissionais, eu tenho muito conteúdo para eles. Em 2026, vamos lançar uma plataforma de relacionamento que vai nos aproximar muito deles.

Qual a aposta da Cobrecum para o varejo?

Não temos grandes lampejos de mudar o mundo, mas sim de entender cada vez mais como o consumidor se comporta, além de compreender quais as ferramentas que serão disponibilizadas, como IA e o nosso Cobe, que interage com o consumidor. Pesquisas também contam. A tecnologia é muito rápida e não podemos perder de vista as próximas ondas. O consumidor está pesquisando cada vez mais antes de fazer a compra. Investir nas pessoas, apesar das máquinas e tecnologias, é muito importante. Eu sempre digo que um bom profissional é aquele que entende e se comunica com as pessoas.

NEGOCIAÇÃO DE ALTO IMPACTO: COMO COMPRAR CERTO MESMO EM TEMPOS DIFÍCEIS

DUANNE BRUMKHORST (TAMBASA)

Eu sou muito grata ao matcom. Digo para todos que eu me encontrei como profissional neste mercado.

Algumas circunstâncias definem uma compra inteligente. Eu sempre digo que comprar bem não é apenas o preço, mas sim o momento, a situação do seu fornecedor. Escutei uma colocação perfeita de um executivo do setor: você tem cinco laranjas e duas pessoas. Tem que dividir as laranjas sem poder parti-las ao meio. No primeiro momento, você vai dizer que alguém vai sair perdendo, mas o que é valor para uma das partes? Eu não sei você, mas para um deles, o mais importante era o suco da laranja, enquanto que para o outro, a casca da laranja era o que importava. Então, ambos ficaram felizes, pois ambos aproveitaram as cinco laranjas.

Esta metáfora serve para entender o fornecedor naquele momento e se adequar para ser bom para os dois lados: vendedor e comprador. Trazendo para o nosso segmento, digo que, às vezes, para um representante, é mais importante receber um valor adiantado do que ter uma margem maior de lucro. Então, dependendo da estratégia do fornecedor, cabe a nós, compradores, definir o melhor momento para a negociação.

Quando uma compra impacta o estoque?

Não é bom, mas às vezes acontece. Há os produtos sazonais, que vendem em determinadas épocas do ano, que são dependentes de situações que não estão em nosso controle, como o clima quente, no qual se vende mais ventiladores e ar condicionados. O frio, por sua vez, é melhor para vender chuveiros. Por mais que façamos um planejamento para as diferentes épocas do ano, pode acontecer do calor esperado não ser tão intenso, ou o frio ser mais ameno. Então, são fatores que não dependem de nós e podem acontecer. O que tentamos é contar com a parceria dos fornecedores para uma solução a quatro mãos, para assim diminuir o prejuízo, que está presente em vários momentos em nosso negócio.

Hoje, eu acredito muito na compra com base da par-

ceria. Certa vez, acompanhei uma palestra na qual surgiu o tema das profissões que iriam acabar, e uma delas era a de comprador. Isso me pegou na jugular. Levantei a mão e comentei que a Inteligência Artificial está entre nós, mas nunca vai substituir o ser humano em sua totalidade. A neurociência explica que a venda está aplicada a emoção e a gente, como comprador, está argumentando os motivos da compra. Uma boa relação humana, robô nenhum vai superar. Está muito evidente que hoje em dia os chats robotizados estão em decadência. O ser humano quer falar com outro ser humano.

Usar as ferramentas digitais é superimportante. Isso está fora de questão, é indiscutível. Mas até que ponto devemos diminuir o relacionamento humano?

Qual é a ferramenta indispensável para a sua tomada de decisão?

Na Tambasa, temos um sistema muito bom e que traz informações rápidas e muito claras do nosso negócio. Em momentos de negociação, as decisões têm que ser muito ágeis e, para isso, tenho que ter todas as informações nas mãos, como estoque, giro e a necessidade do momento. E também a visão macro do mercado, de saber o que está acontecendo em diversos segmentos, o que vai nos afetar, etc.. Por isso, me sinto muito segura durante uma negociação com fornecedor ou cliente, porque tenho acesso rapidamente às nossas necessidades. Usamos a tecnologia com pitadas humanas.

Como lidar com fornecedores que só trabalham em cima de preço?

A gente, como atacado, quer oferecer possibilidades aos clientes. Por isso, trabalho com fornecedores que têm preço bom e outros que têm muita qualidade e preço mais elevado, porque temos clientes de todos os tipos. Brinco dizendo que na Tambasa não somos experts em nada, meu objetivo é entregar soluções para o meu cliente, como preço e qualidade. E sempre digo: quem tem dois, tem um. E quem tem um, não tem nenhum.



Existem práticas comerciais que podem afetar uma negociação?

Sim. Uma é quando o fornecedor tem venda direta para os meus clientes. Aceitamos até que o fornecedor venda diretamente para os revendedores. O problema é vender sem uma política de preço igual a que eu pratico junto aos meus clientes. Isso me tira a margem de lucro, que já é muito pequena. Como nós compramos grandes quantidades dos fabricantes, temos que ter um preço diferenciado de quem compra pequenos volumes. Cada um no seu quadrado. Outro ponto é que os fornecedores fabricam preço. Em algumas situações há variações de preço, têm as commodities, mas os fornecedores usam esse argumento e trabalham com isso para te obrigar a fazer uma compra maior para garantir o preço. Atacado e varejo são distintos e cabe à indústria respeitar os canais de venda.

O que falta, ainda, para as mulheres chegarem aos cargos estratégicos na área de compras?

Não falta nada. As mulheres estão muito bem preparadas para ocupar qualquer cargo de liderança. Talvez tenham que ter um pouco mais de coragem e um empurrão. No meu caso, tive um mentor fantástico, o

Negociação boa é aquela que?

Todos ganham.

Pior fornecedor?

O que não tem paixão, que não quer fazer acontecer.

Margem apertada ou falta de dinheiro?

Margem apertada.

Erro cometido e que não vai cometer mais?

Não existe tentativa sem erro. E comprar um produto fora da sazonalidade.

Prazo ou bonificação?

Depende do percentual.

Ferramenta que mudou sua forma de comprar?

O sistema da Tambasa é fora da curva e me ajuda muito.

O que mais te irrita em uma negociação?

Transparência voltada para a fabricação de preço.

Assunto que pega fogo no departamento de compras?

O estoque.

Futuro da área de compras?

Informação com o feeling do comprador.

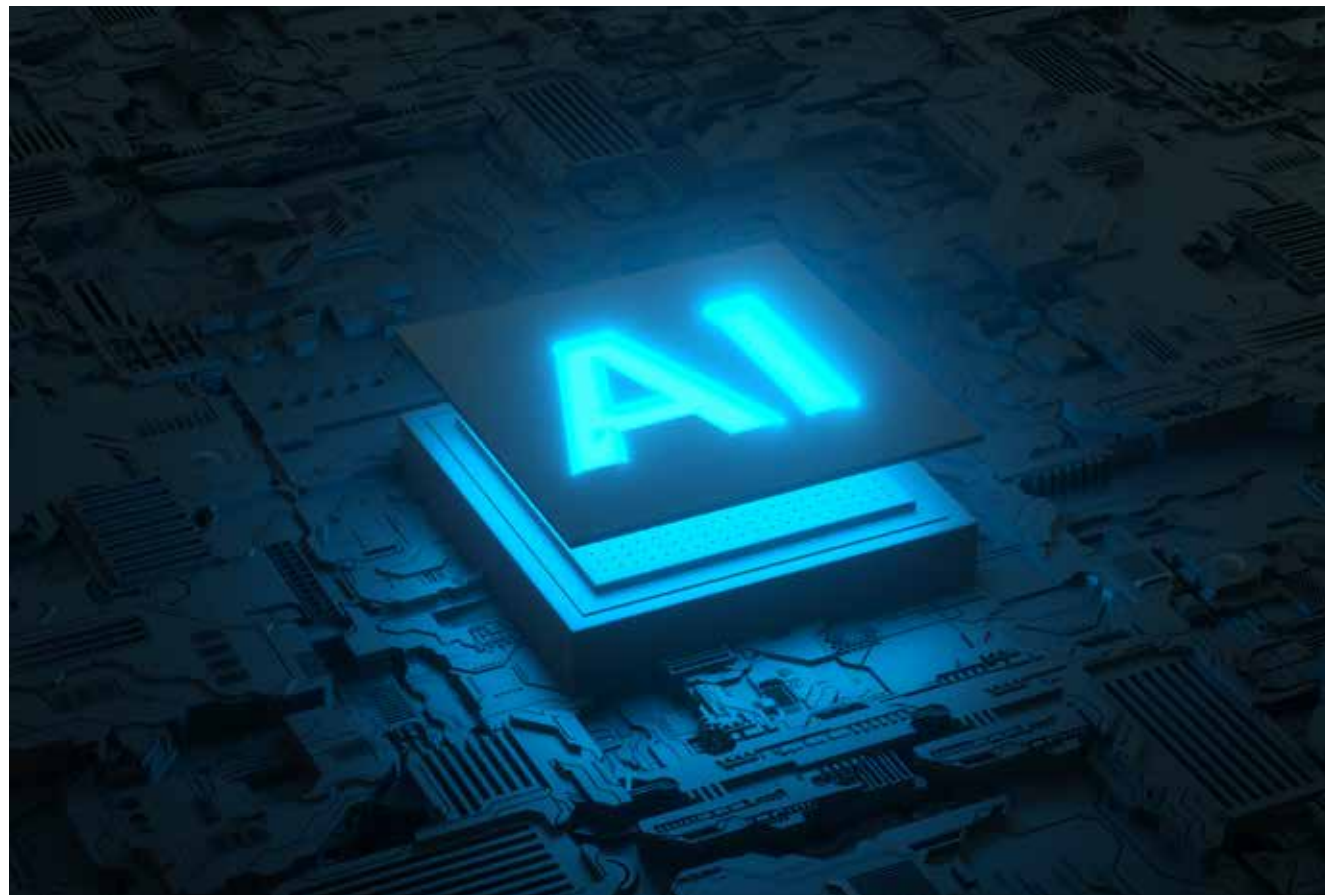
Gersinho Bartolomeo, diretor de compras da Tambasa, a quem sou muito grata. Ele me deu a mão e disse: vem que você consegue.

Sei que tive um privilégio por ter esta ajuda em uma empresa comandada majoritariamente por homens, mas o mercado do matcom também é. Trafego em todas as áreas da empresa e me tratam com muito respeito. Às vezes, me subestimam, o que acho bom, pois posso surpreendê-los.

Eu não gosto muito do vitimismo que as mulheres abordam. Existe espaço para meritocracia e quem quer, faz.

Mulheres que estão em postos de comando em dez atacadistas brasileiros criaram o Grupo Conecta para debater temas pertinentes às mulheres no matcon. E está indo muito bem.

Quero destacar a minha equipe comercial que é fora de série. É um privilégio muito grande trabalhar neste departamento. E a Tambasa não entrega apenas produtos. Ela entrega dignidade em qualquer ponto do país.



O FUTURO É AGORA

Nos últimos anos, a construção civil tem incorporado novas tecnologias que estão mudando a maneira como as obras são planejadas e executadas. Ferramentas como inteligência artificial, impressão 3D e realidade aumentada são algumas das inovações que estão tornando os processos mais rápidos e menos onerosos. Essas mudanças não afetam apenas as grandes empresas, mas também trazem impactos no dia a dia das pessoas, com a promessa de um setor mais eficiente e preciso.

A Inteligência Artificial (IA) está muito além de uma tendência. Não é apenas o futuro, é o presente que já estamos vivendo. Esta tecnologia, que transforma indústrias e abre portas para novos mercados, está redefinindo nossa forma de viver, trabalhar e interagir com o mundo.

De acordo com um estudo da McKinsey & Company,

a digitalização na construção civil pode aumentar a produtividade das empresas em até 15%, além de reduzir custos e prazos de execução das obras. A pesquisa, realizada em 2020, já mostrava que a introdução de tecnologias digitais tem o potencial de transformar a indústria de construção, proporcionando mais eficiência nos processos e melhor qualidade nas entregas.

Diogo Zambetta, engenheiro civil e cofundador da Zambetta Empreendimentos, explica como essas inovações afetam a execução das obras. “Essas tecnologias estão impactando diretamente a redução de desperdícios e aumentando a precisão nos projetos. A integração de ferramentas digitais, como a IA, tem ajudado a prever problemas antes que aconteçam e a melhorar o gerenciamento da obra como um todo”, afirma.

IMPRESSÃO 3D E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A impressão 3D, por exemplo, tem sido cada vez mais usada para construir desde elementos pequenos, como peças decorativas, até partes estruturais de edificações. Ela permite que as construções sejam feitas com menos desperdício de material, já que o processo é mais preciso. Além disso, a rapidez na fabricação pode reduzir os custos de produção, o que impacta positivamente no valor final da obra.

A inteligência artificial, por sua vez, está sendo aplicada em diversos processos de gestão das obras. Com ela, é possível otimizar o uso de materiais, prever falhas no planejamento e ajustar o cronograma em tempo real. Isso melhora o fluxo de trabalho e aumenta a segurança do canteiro de obras ao permitir um monitoramento mais eficaz das condições do local.

A REALIDADE AUMENTADA

Já faz algum tempo que realidade aumentada está se tornando uma ferramenta útil para engenheiros e arquitetos. Indo muito além dos videogames e consoles caseiros, em um nível industrial, essa tecnologia é usada para treinamentos e prevenir acidentes, colocando os profissionais dentro dos prédios antes mesmo que ele se concretizem.

Com o uso de dispositivos móveis e óculos especiais, eles podem visualizar o projeto finalizado ainda durante a fase de planejamento. Isso ajuda a detectar possíveis falhas de cálculo e ajustá-las antes da execução, evitando retrabalhos e aumentando a eficiência da obra. Assim, é possível unir segurança e experiência interativa.

“Projetar com o uso da realidade aumentada deixou o processo mais complexo, mas tem variados desdobramentos. Quem levanta a construção tem uma clareza sem precedentes de como será o produto final — e quem compra o imóvel na planta também. Todos saem ganhando”, enfatiza Zambetta.

DESAFIOS E O FUTURO DIGITAL NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Essas tecnologias, que antes eram vistas como exclusivas de grandes empresas, têm se tornado mais acessíveis. Equipamentos mais baratos e a popularização dessas soluções tornam possível que até pequenas construtoras adotem essas ferramentas, trazendo bene-



Luis Bonilla,
Gerente de
Desenvolvimento
de Negócios
e Engenharia
de Vendas
para a América
Latina da Axis
Communications

fícios também para os consumidores, que podem esperar obras com maior qualidade e menores prazos.

Embora as inovações tecnológicas apresentem diversas vantagens, a adoção de ferramentas digitais na construção civil também enfrenta desafios. O custo inicial de implementação e a necessidade de qualificação da mão de obra são alguns dos obstáculos que as empresas precisam considerar. No entanto, o potencial de ganho de produtividade e redução de custos ao longo do tempo faz com que a digitalização se torne cada vez mais utilizada pelas construtoras.

CÂMERAS INTELIGENTES

“Imagine que você entra em um hospital e, sem saber, está sendo vigiado por uma rede de câmeras de segurança inteligentes. Não se trata apenas de evitar roubos, mas de um sistema que, graças ao Aprendizado Profundo e à Metadata, pode identificar qualquer mudança no comportamento dos pacientes: desde um movimento incomum até uma queda. Isso não só melhora a segurança, mas também salva vidas. A IA não apenas observa, ela interpreta e responde, oferecendo aos médicos alertas em tempo real que podem fazer a diferença entre a vida e a morte”, diz Luis Bonilla, Gerente de Desenvolvimento de Negócios e Engenharia de Vendas para a América Latina da Axis Communications.

Esse mesmo tipo de inteligência está revolucionando a videovigilância. As câmeras não detectam apenas objetos, mas agora podem distinguir entre uma pessoa, um veículo ou um animal, e até identificar características como vestimentas, com uma precisão antes impensável. O sistema aprende e melhora com o tempo, tornando-

-se uma ferramenta indispensável na proteção de nossas cidades e propriedades.

“Com um gasto projetado de 632 bilhões de dólares até 2028, a IA está no centro da inovação tecnológica. No entanto, esse crescimento vertiginoso também traz consigo desafios significativos, especialmente em termos de sustentabilidade. Segundo um relatório do Departamento de Energia dos Estados Unidos, o consumo de eletricidade nos centros de dados, necessários para suportar toda a infraestrutura da IA, representa atualmente 46% do gasto total. Esse percentual pode aumentar exponencialmente nos próximos anos.

“Há o alerta de que a IA pode consumir até 12% da eletricidade total do país até 2028, um cenário alarmante caso não sejam tomadas medidas para mitigar o impacto ambiental desse crescimento. E é aí que entram as soluções inovadoras: desde os sistemas de armazenamento de energia em baterias (BESS), que otimizam o consumo elétrico, até o incentivo às energias renováveis como solar e eólica, que prometem tornar a expansão da IA mais verde e sustentável”, complementa Luis Bonilla.

INOVAÇÕES PARA CASAS CONECTADAS

Como a tecnologia para casas conectadas não é mais uma novidade completa, a expectativa é que uma nova onda de equipamentos surja e, assim, promova uma série de melhorias na maneira como o usuário controla esses recursos. “Aparelhos que centralizam o controle de gadgets espalhados pela residência, fechaduras e maçanetas conectadas, cortadores de grama autônomos, além de nova geração de robôs aspiradores e aparelhos para gerenciamento de consumo de energia devem chegar em breve no mercado”, diz Fabio Tiepolo, CEO da PsychoAI, healthtech especializada na criação de agentes de inteligência artificial para o setor de saúde e recursos humanos

AO SEU DISPOR

Recentemente, a Obramax, rede de atacarejo que pertence ao Grupo Adeo, implementou uma solução de Inteligência Artificial para automatizar e acelerar o retorno dos orçamentos, reduzindo o tempo de respos-



Fabio Tiepolo,
CEO da PsychoAI

ta de até sete dias para cerca de uma hora. Essa inovação aumentou em 15% a taxa de conversão de vendas, trazendo mais agilidade às compras. Além disso, o retorno dos orçamentos, que antes levava até sete dias, passou a acontecer em cerca de uma hora, permitindo que clientes enviem listas, fotos ou planilhas de produtos de forma rápida e segura.

A Diretora de Omncommerce da Obramax, Juliana Piccolotto, explica que a solução foi implementada pela Obramax visando facilitar o dia a dia dos profissionais da construção. “Sabemos que tempo é dinheiro para quem trabalha com obras, e a agilidade nas respostas de orçamento permite que o profissional retorne rapidamente ao trabalho. Além disso, a IA pode adotar uma linguagem técnica ajustada às necessidades de cada cliente”, comenta a executiva.

A expectativa da Obramax é levar a tecnologia para outros canais de compra como e-commerce e no WhatsApp. “O Brasil é um dos líderes mundiais no uso dessa rede social, que é considerada um importante canal de comunicação e vendas. Por isso, também pretendemos ampliar e escalar o uso da IA na empresa”, finaliza Juliana.

EMPALUX FAZ CONVENÇÃO

Nos dias 18 e 20 de janeiro, a Empalux, fabricante de produtos para iluminação, realizou sua convenção anual de vendas no Hotel Lizon, em Curitiba, PR.

Mais de 80 representantes de todo o Brasil foram recepcionados pela direção da Empalux. Conhecidos como representantes comerciais “Puro Sangue” pela empresa, objetivo da convenção foi praticar o relacionamento e o alinhamento estratégico para este ano.



TRADIÇÃO QUE SE RENOVA

Nova IDENTIDADE, novas TECNOLOGIAS e muito mais PRESENÇA na sua loja.



1952



2026

Para se manter competitivo no mercado, por mais de 70 anos, a renovação deve ser contínua.

Apresentamos nossa nova identidade visual, marcando o momento atual do Racuia Atacado.



Novo modelo de atendimento, com equipe de consultores presencial.



Novos investimentos em tecnologia, trazendo agilidade, segurança e praticidade.

Acesse www.racuiaatacado.com



Feiras do segmento
programadas para

2026

EXPO REVESTIR

Feira Internacional de
Revestimentos
De: 09 a 13 de março/2026
Local: São Paulo Expo, SP
www.exporevestir.com.br

HAUS DECOR SHOW 2026

Feira Internacional de
Decoração e Pintura
De: 09 a 13 de março/2026
Local: São Paulo Expo, SP
www.hausdecorshow.com.br

FEICON

Feira Internacional
da Construção
De: 07 a 10 de abril/2026
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

3ª CONSTRUSULBC

Feira da Indústria da
Construção e
Acabamento
De: 26 a 29 de maio/2026
Local: Expocentro Júlio Tedesco,
Balneário Camboriú, SC
www.feiraconstrusul.com.br

FORMÓBILE 2026

Com um conjunto robusto de marcas e a tradição de reunir os principais agentes do setor, a ForMóbile reforça sua posição como maior encontro empresarial da indústria moveleira da América Latina e já é possível se credenciar e garantir presença na feira, acessando o site e clicando no botão de credenciamento ou direto pelo link a seguir:
<https://www.formobile.com.br/pt/credenciamento.html>

ForMóbile Lovers: nova loja online celebra a paixão pela madeira

Uma das grandes novidades da feira, é o lançamento oficial da loja ForMóbile, criada especialmente para os apaixonados pela feira. A loja online reúne diversos produtos de escritório, papelaria, viagem, acessórios e vestuário, todos com a assinatura ForMóbile e muita madeira. Entre os destaques estão o power bank sem fio, o caderno A6 revestido em bambu, boné, avental de cozinha, copos, abridor de garrafa e a clássica ecobag.



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 OFFSITE

Feira e Exposição Modular Offsite
De 16 a 19 de junho/2026
Local: Sambódromo do Anhembi,
São Paulo, SP
www.expoconstrucaoffsite.com.br

EXPO MATCON

Feira do Varejo de Material de
Construção
De: 14 a 16 de julho/2026
Local: EXPOTRADE Convention
Center, Pinhais, PR
www.expomatcn.com.br

CONSTRUSUL

27ª Feira Internacional da
Construção
De: 04 a 07 de agosto/2026
Local: Centro de Eventos FIERGS,
Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

8ª EXPOCONSTRUIR NORDESTE

Feira da Construção do Norte e
Nordeste
De: 11 a 14 de agosto/2026
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/2026
Local: Estação Atibaia, SP
www.construexpo.com.br

**17ª CONCRETE SHOW
SOUTH AMERICA**

Feira do setor de Concreto
De: 25 a 27 de agosto/2026
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

EXPOLUX

19ª Feira Internacional da
Indústria da Iluminação
De: 15 a 18 de setembro/2026
Local: Expo Center Norte, São
Paulo, SP
www.expolux.com.br

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

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/>

BRASFORT resistência que gira
a favor do seu desempenho.

Acesse nosso site:



Confira em nosso site as referências e o portfólio completo de produtos!

**NOVIDADE
NA ÁREA!**

*Completo,
ganhou!*

**QUER POTENCIALIZAR
O SEU NEGÓCIO?
ACESSE O SITE
CAMPANHAS.BRAFT.COM.BR
E SAIBA COMO!**



Cabo Flexicom

Suas instalações mais seguras.

Conheça a flexibilidade e a segurança do Cabo Flexicom. Presente em instalações internas fixas, painéis de comando, sinalizações e muito mais, o Cabo Flexicom é a escolha certa para o seu projeto. Na hora de comprar fios e cabos elétricos, escolha Cobrecom.



cobrecom

Sua marca de confiança.