

REVENDA

360+

ED. 429 | JUN 2026 | ANO XXXVIII
www.gruporevenda.com.br

construção

TOP OF MIND

Revenda Construção

**UMA VIAGEM
AOS PALCOS
DA BROADWAY**

**FEICON E
CONSTRUSUL BC**

VISITAMOS AS FEIRAS FEICON E
CONSTRUSUL BC PARA APRESENTAR
AS NOVIDADES DAS INDÚSTRIAS

ENTREVISTA

CYRO GAZOLA, CEO DA SOPRANO,
EM ENTREVISTA EXCLUSIVA, FALA
DOS PLANOS DA EMPRESA

Ruy Ohtake

A SELEÇÃO DE CRAQUES DA CORTAG JÁ ESTÁ CONVOCADA.

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

Nosso muito obrigado a cada um que dedicou seu tempo para votar na Cortag no prêmio **TOP OF MIND 2026**.
ESSA CONQUISTA É DE TODOS NÓS.

ZAPP TITAN 1250

Máquina Elétrica de Bancada

HI-TECH

Cortador manual

BROCA

para porcelanato

CORTAG

ACABAMENTO

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

125MM 45°

DISCO DE CORTE

Porcelanato Vidro

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

FUNDADOR

José Wilson Vieira de Andrade
jwilson@revenda.com.br

DIRETORIA

José Marcello N. V. de Andrade
marcello@revenda.com.br
José Wilson N. V. de Andrade
wilson@revenda.com.br

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira
roberto@revenda.com.br

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

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

Simone Abreu

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

ASSISTENTE ADMINISTRATIVA

Stefany Ferreira
stefany.ferreira@revenda.com.br
(11) 97197-8025

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

REVISÃO

Grupo REVENDA

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes
vera@revenda.com.br
(11) 99677.6933

REDAÇÃO,

ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP



AINDA HÁ OTIMISMO

Eventos do segmento da construção realizados no primeiro semestre mostraram que o pessimismo quanto ao aquecimento do mercado este ano não está tão ruim quanto imaginado.

E um bom termômetro aconteceu no evento Top Of Mind da revista Revenda Construção – cobertura completa nesta edição –, onde os empresários presentes se mostraram otimistas quanto ao crescimento do mercado da construção civil. Apontaram que a pesquisa realizada pela Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (ABRAMAT), junto aos seus associados, em abril, mostrou que havia uma expectativa para o período de bom e muito bom para 45% dos entrevistados. Outros 30% apontaram que a expectativa era regular e apenas 20% consideraram o período ruim para os negócios.

Quanto aos investimentos, 65% das indústrias pretendem investir este ano, número 3% maior do que obtido na pesquisa realizada em abril do ano passado.

Dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontaram que as atividades da construção voltaram a acelerar nos primeiros meses de 2026. O setor cresceu 2,9% no primeiro trimestre deste ano em relação aos três últimos meses de 2025, de acordo com os dados do Produto Interno Bruto (PIB). O resultado reverte a queda de 2,4% registrada no quarto trimestre do ano passado e sinaliza uma retomada do ritmo de atividade da construção.

Após crescer 0,5% em 2025, a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) projeta expansão de 1,2% para o PIB da construção em 2026, o que representará o terceiro ano consecutivo de crescimento do setor.

Como se vê, contra números, não há argumentos.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



06 TOP OF MIND

Em noite de Broadway, empresas Top do mercado foram premiadas com o troféu Ruy Ohtake pela excelente imagem junto aos revendedores

98 ARTIGO STEEL FRAME

Rubens Campos, CEO do Espaço Smart, aponta o crescimento da utilização do Steel Frame nas construções

100 FEICON

A maior feira da construção civil reuniu centenas de expositores e atraiu mais de 35 mil visitantes em São Paulo

130 AGENDA

Programa-se para visitar as principais feiras do segmento.

126 CONSTRUSUL BC

O crescimento da feira que leva as novidades da indústria para a região de Balneário Camboriú, que tem o maior crescimento no segmento da construção civil do Brasil

92 ENTREVISTA SOPRANO

CEO da Soprano Cyro Gazola recebeu a revista Revenda no estande da empresa na Feicon para apresentar os projetos da empresa



Mais um ano conquistando reconhecimento.
Com orgulho, celebramos o reflexo do nosso compromisso com vocês.



1º lugar na categoria
LIMAS



2º lugar na categoria
TRENAS



2º lugar na categoria
**FERRAMENTAS MANUAIS
PARA CONSTRUÇÃO**

**SEM FIO.
SEM PARAR.
SEM PERDER
A POTÊNCIA.**

Prepare-se para oferecer
a evolução no mercado
de ferramentas.



LINHA BATERIA

SAIBA MAIS



A solução que seus clientes procuram está em SATA.



Diamante



Platinum



Gold



Silver



Especial



Realização

GRUPO
REVENDA



UMA NOITE
NA BROADWAY
PARA AS
EMPRESAS

TOP OF MIND

Revenda Construção

Ea grande noite de premiação das empresas Top Of Mind 2026 aconteceu na última terça-feira, dia 10, no Tokio Marine Hall. Em grande estilo! Mais de 600 convidados interagiram no Oscar da Construção Civil, premiação realizada há mais de 15 anos pelo Grupo Revenda.

Ruy Ohtake

Diretoria
do Grupo Revenda:
Roberto Ferreira,
Carla Passarelli e
José Wilson Vieira
Nunes de Andrade



José Wilson Vieira Nunes de Andrade, Diretor Executivo do Grupo Revenda, agradeceu a presença dos premiados, dos patrocinadores e dos parceiros do Top Of Mind. E lembrou como tudo começou:

“Meu pai José Wilson, fundador do Grupo Revenda, lançou a primeira pesquisa, que premiava a indústria, há mais de 30 anos. Chamada de Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, o prêmio era o reconhecimento dos revendedores de materiais de construção às indústrias que tinham melhor conceito e imagem para eles. Quando assumi o cargo de diretor executivo, resolvi mudar para Top Of Mind, uma votação mais transparente e espontânea porque o resultado é obtido por uma pergunta direta e objetiva feita para os revendedores: qual é a marca que você lembra no segmento... E estamos há 12 anos realizando a mais importante premiação do segmento”, concluiu.

Para os premiados, uma grande oportunidade de realizar ações de marketing para promover sua marca. Sabendo trabalhar bem essa eleição, vai agregar ainda mais valor para as suas marcas. Para os revendedores, a satisfação de oferecer produtos de uma marca reconhecida pelo mercado. Todos ganham.

E, como reconhecimento, o Grupo Revenda estendeu o tapete vermelho para o desfile das celebridades. As cortinas para o espetáculo, que premiou as marcas vencedoras em 89 categorias de nove segmentos e quatro enquetes (Atacadista/Distribuidor, Casa Inteligente, Veículo de Carga e Feira do Setor), se abriram para um show ao estilo Broadway, com muita música, brilho e alegria.



Os MC da noite
Cacá e Milena Brito



Alberto Portugal Milward de Azevedo, diretor de vendas e tecnologia da informação da Tambasa Atacadista, o Albertinho, ocupou o palco para comemorar a parceria com o Grupo Revenda há vários anos, e falar da importância de ter bons parceiros, na vida e nos negócios, ao fazer uma analogia com o futebol: *“Quando eu era guri, lá em Minas, eu queria jogar futebol com meus amigos. Mas era muito ruim e só jogava porque era o dono da bola. A solução foi me colocar na área adversária e receber a bola na cara do gol. Era só empurrar... Eu ficava contente e os jogadores também, pois eu não levava a bola embora. Agora, na Tambasa, é a mesma coisa. Eu estou na cara do gol, tomando as decisões, mas cercado por colaboradores competentes que fazem muito bem seu trabalho e eu finalizo. Agradeço Grupo Revenda por esta festa tão bonita e importante para o nosso segmento”*, terminou.

O brilho e as luzes que tanto identificam os espetáculos da Broadway, em Nova Iorque, foram reproduzidos no palco do evento. Começou com O Rei do Show e Never Enough, passou pelo Fantasma da Ópera, All I Ask e New York, New York. Ainda tivemos um Medley com as Dreamgirls e Time of My Life. E os presentes se deliciaram com a reprodução do musical Evita com a música Don't Cry for Me Argentina e um medley que lembrou os bons tempos de Grease interpretado por John Travolta. E, para finalizar em grande estilo, foram exibidas músicas de All That Jazz, Cats, Memory e um Medley Disney. Ufa!

Reunidos no palco para o grand finale, os homenageados que receberam o exclusivo troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado



José Wilson Nunes Vieira de Andrade, diretor executivo do Grupo Revenda e família; Marina Moreno, Orion Distribuidora, e Carla Passarelli, Grupo Revenda



Marcelo Brugnato, Center Fertin, que foi sorteado com passagem e estadia para a China, oferecidos pelo Grupo PMD, e Gustavo Braz, CEO do Grupo PMD



Todos os convidados receberam uma belíssima luminária de mesa da Avant



Grupo Revenda e o DJazz Kamau



A noite foi uma imersão na Broadway, reproduzindo vários espetáculos de sucesso como O Rei do Show, Fantasma da Ópera, New York, New York, Dreamgirls, Grease, All That Jazz, Cats, entre outros.

pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, celebraram uma noite de Oscar. De Broadway. De vencedores.

O Top Of Mind Revenda Construção é a valorização da marca das empresas eleitas pelos revendedores de materiais de construção de todo o Brasil. Não se trata de mensurar valores gastos no mercado, mas, sim, da imagem que ela projeta para os balconistas e vendedores, que é justamente o público votante do nosso Top Of Mind.

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

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

TOP OF MIND

**Estar no topo
é estar entre os
melhores do Brasil.**
A Torquês Armador e a
Dobradiça de Aço,
em suas respectivas categorias,
consolidaram a marca São Romão
na mente dos lojistas de todo o país.
**Nosso sentimento é de
profunda gratidão!**

DESTAQUE

 TOP
SAO ROMÃO
Buy Online


SAOROMAO.COM.BR

**Bruta de
verdade!**

FERRAMENTAS

**São
Romão**

1975

De Profissional para Profissional

TOP OF MIND

Revenda Construção

2026



TOP OF MIND

Revenda Construção

2026

TOP
OF
MIND
Revenda Construção







“Para nós da Saint-Gobain, é sempre uma grande honra receber essa premiação. Saber da confiança que nossos clientes e parceiros tem pela Quartzolit, Tekbond, Brasilit e Norton nos mostra que a nossa conexão com o mercado está mais forte que nunca. Somos uma empresa que tem como objetivo trazer soluções para o mercado da construção civil, integrando nossos portfólios para sempre facilitar o dia a dia dos nossos parceiros. Em um ano onde a gente apresenta ao mercado o nosso novo plano estratégico, o Lead & Grow, queremos destacar o quanto inovação e sinergia promovem crescimento estruturado para todo o mercado.”

**VINICIUS ARAUJO, DIRETOR SÊNIOR DE ESTRATÉGIA E
MARKETING NA SAINT-GOBAIN.**



Receber novamente o 1º Lugar na Categoria Fios e Cabos Elétricos do Prêmio Top Of Mind é motivo de enorme orgulho para a COBRECOM. Esta conquista, renovada mais uma vez neste ano, reforça o reconhecimento do nosso compromisso contínuo em oferecer fios e cabos elétricos de excelência. É um resultado direto do esforço diário de toda a equipe, que busca sempre superar expectativas e evoluir junto com o mercado da construção civil.

Ser destaque pelo quarto ano consecutivo evidencia nossa trajetória de crescimento, inovação e dedicação à qualidade, confiança e segurança em nossos produtos e serviços – valores já comprovados por clientes e parceiros em todo o Brasil. O prestígio e a credibilidade do prêmio fortalecem ainda mais a presença da COBRECOM entre as líderes do setor, abrindo novas oportunidades e consolidando nosso posicionamento no mercado.

Seguimos focados em entender e atender as necessidades dos clientes, estando presentes e próximos dos lojistas e revendedores, com ações e estratégias que fortalecem a parceria e aproximam nossa marca do dia a dia dos profissionais do mercado.

Este prêmio é fruto da dedicação e comprometimento de todos os nossos colaboradores e representantes. É graças ao empenho de cada um que alcançamos mais essa conquista e seguimos construindo uma trajetória marcada pela excelência e pelo reconhecimento do mercado.

GUSTAVO RUAS, COBRECOM









"É com enorme satisfação que o Grupo SOPREMA recebe, mais uma vez, o reconhecimento do canal varejista por meio do Prêmio Top of Mind Revenda Construção. Ver as nossas marcas Denver Imper, Pulvitec e Rockfibras figurarem entre as mais lembradas pelos lojistas nos enche de orgulho e consolida a nossa presença no mercado nacional. Gostaríamos de parabenizar e agradecer à Revista Revenda por organizar com tanta excelência essa grande pesquisa nacional e por nos proporcionar uma noite estrelada de celebração.

Esta conquista só é possível graças a um ecossistema que funciona com base na confiança e na eficiência. Por isso, dividimos esse prêmio com nossos distribuidores e atacadistas: uma parceria longa e estratégica que garante a agilidade necessária para que o varejo seja abastecido rapidamente com as nossas soluções.

Na outra ponta, o lojista de varejo reconhece na prática a força, a qualidade e a segurança que entregamos no balcão da loja.

Mais do que fabricar produtos de alta performance, nosso compromisso é oferecer proximidade, suporte técnico e apoio verdadeiro a quem está na linha de frente do atendimento. O lojista e o distribuidor são peças-chave do nosso sucesso.

Em nome de todo o time SOPREMA, expresso nossa profunda gratidão à Revista Revenda, e a cada parceiro, atacadista, distribuidor e lojista que votou e confia nas nossas marcas. Esse reconhecimento nos dá ainda mais entusiasmo para seguir inovando e crescendo juntos."

TAÍS ABAMBRES

**DIRETORA DE MARKETING E
DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS
DO GRUPO SOPREMA**





A Ferramentas São Romão tem muito orgulho de figurar entre as marcas mais lembradas do país pelos lojistas de ferragens, ferramentas e construção. A conquista do Prêmio Top of Mind 2026 consolida nossa história e valida a relação de confiança que desenvolvemos com o mercado, parceiros e clientes ao longo do tempo.

Conquistamos o top 3 entre as marcas mais lembradas nas categorias: Ferramenta Manual para Construção e Ferragens. Esse prêmio valida nosso compromisso com a qualidade e a seriedade, reforçando a forte presença da São Romão no cotidiano dos setores de construção civil, agropecuária e demais áreas atendidas.

Esse resultado nos motiva a seguir evoluindo, aprimorando processos, fortalecendo relacionamentos e oferecendo soluções que acompanham as necessidades do



setor. Cada conquista como essa reflete o trabalho contínuo de uma empresa que busca entregar confiança, eficiência e respeito em tudo o que faz.

Agradeço, de forma especial, à nossa equipe, que com dedicação e profissionalismo contribui diariamente para a construção dessa história. Estendo também nossa gratidão aos parceiros, distribuidores, lojistas e clientes que acreditam na São Romão e escolhem a nossa marca todos os dias.

Parabenizamos o Grupo Revenda por mais uma edição do Prêmio Top of Mind, uma iniciativa que valoriza as marcas que fazem parte da rotina e da evolução do setor.

CARLOS EDUARDO BELIZÁRIO
GERENTE NACIONAL DE VENDAS



Receber mais uma vez o reconhecimento no Top of Mind Revenda Construção é motivo de grande orgulho para a Norton Abrasivos. As conquistas de 2026, com o primeiro lugar em Disco de Corte e Disco Diamantado, além das posições de destaque em Lixas e Equipamentos de Proteção Individual, refletem a confiança que profissionais, revendedores, distribuidores e parceiros depositam em nossa marca.

Mais do que um reconhecimento, esses resultados reforçam a relevância da Norton para o mercado da construção e da indústria. São mais de 140 anos de história, conhecimento técnico e experiência desenvolvidos ao lado dos profissionais que utilizam nossos produtos diariamente em diferentes aplicações e segmentos.

A expertise da Norton foi construída por meio da proximidade com o mercado, da compreensão das necessidades dos clientes e do compromisso permanente com qualidade, segurança e desempenho. Essa trajetória permite que a marca continue sendo referência em abrasivos e uma das mais lembradas pelos profissionais e pelas revendas.

Nossa presença industrial no Brasil também é um importante diferencial. O país abriga operações estratégicas da Norton, incluindo a maior fábrica de lixas da Saint-Gobain no mundo, reforçando nosso compromisso com a produção nacional, a excelência operacional e o desenvolvimento do mercado brasileiro.

Além dos produtos, seguimos investindo na disseminação do conhecimento por meio de treinamentos, capacitações, centros de excelência, promotores técnicos, da plataforma Norton Academy e de iniciativas que aproximam a marca dos profissionais e clientes.

Agradecemos à Revista Revenda Construção, aos clientes, distribuidores, parceiros e colaboradores que mantêm a Norton entre as marcas mais lembradas do setor. Esse reconhecimento reforça nosso compromisso de seguir compartilhando nossa expertise e contribuindo para o desenvolvimento da construção brasileira.

**MELISSA SARTORI, DIRETORA DE MARKETING E
CX AMÉRICA DO SUL DA NORTON ABRASIVOS**









Receber o prêmio Top of Mind nas categorias impermeabilizante, fita asfáltica e manta asfáltica é motivo de grande orgulho para a Viapol.

Esse reconhecimento demonstra a confiança do mercado e dos consumidores em nossos produtos e reforça nosso compromisso contínuo com a qualidade, a inovação e a excelência. Cada conquista como essa reflete o trabalho sério e dedicado de toda a nossa equipe, sempre focada em oferecer soluções eficientes, seguras e de alta performance para a construção civil.

Em nome da Viapol, agradecemos a todos os clientes, parceiros e colaboradores que fazem parte dessa trajetória e contribuem diariamente para que a nossa marca permaneça como referência no setor.

Seguiremos trabalhando com responsabilidade e dedicação para entregar produtos cada vez melhores e continuar merecendo a confiança de quem escolhe a Viapol.

**LUIS LAGUNA,
HEAD DE MARKETING,
COMUNICAÇÃO E PRODUTO**





É com imenso orgulho que a ADERE celebra mais uma grande conquista!

Fomos reconhecidos com o prestigiado prêmio Top of Mind da Revista Revenda, conquistando o 1º lugar na categoria Fita Crepe e o 3º lugar em Lixas (Abrasivos).

Esses troféus simbolizam a força da nossa marca e, acima de tudo, a confiança que o mercado deposita em nossas soluções. Estar no topo da mente dos revendedores e lojistas de todo o Brasil é o reflexo de um trabalho contínuo pautado na inovação, na máxima qualidade e em uma parceria sólida com nossos clientes.

Agradecemos profundamente a cada parceiro, lojista e colaborador que faz parte dessa trajetória. Esse reconhecimento nos motiva a ir ainda mais longe, entregando sempre a excelência que define a ADERE.

ADERE, Colou, tá colado.





**Lojista, obrigado por lembrar
da gente em mais um Top of Mind.**

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

FOX LUX
É CLARO



**2º Lugar em
Luminária LED**



**1º Lugar em
Refletor de LED**



**2º Lugar em
Fita Isolante**

Famastil®

SEMPRE À MÃO

**1º Lugar em
Ferramenta Manual para
Jardim e Agricultura**

**TOP
MIND
1º LUGAR**



**2º Lugar em
Ferramenta Manual
para Construção**

**2º Lugar em
Mangueira
para Jardim**



MARCAS DO
GRUPO  VELLORE



Estar entre as marcas mais lembradas reforça nosso compromisso em oferecer soluções confiáveis, inovadoras e de alta performance para diferentes segmentos. Essa conquista também reflete nossa estratégia de expansão, ampliando nossa atuação por meio de lançamentos de produtos voltados ao setor Agroindustrial, um mercado cada vez mais relevante para o desenvolvimento dos nossos negócios.

Em nome da Apex Tool Group, agradecemos à Revista Revenda, aos revendedores e vendedores dos setores de construção e agro por reconhecerem, mais uma vez, a força das nossas marcas no prêmio Top of Mind.

Com SATA, seguimos avançando para nos consolidarmos como a marca que atende todas as necessidades dos profissionais, oferecendo um portfólio completo que vai de ferramentas manuais e elétricas a equipamentos automotivos. Nosso objetivo é estar presente em cada desafio do dia a dia, entregando qualidade, produtividade e confiança.

Receber esse reconhecimento de quem está diariamente ao lado dos profissionais e conhece as demandas do mercado é motivo de grande orgulho para nós.

**RAFAEL GISSE – DIRETOR DE
MARKETING BRASIL & SOCO**



MAIS UM ANO NO TOPO.

A Ciser continua
fazendo história!



A Ciser foi **vencedora do Prêmio Top of Mind**, da **Revista Revenda**, consolidando mais uma vez sua força, reconhecimento e presença marcante no mercado.

No segmento de *Construção Civil*, conquistamos:

1º LUGAR *Parafusos e Bucha para Fixação*
nas categorias

Essa conquista é resultado de uma trajetória
construída com *confiabilidade, qualidade e inovação.*



Fixando o futuro
com segurança



Conheça o
portfólio de
Construção
Civil!

CONFIABILIDADE
INOVAÇÃO
DIFERENCIAÇÃO
EFICIÊNCIA



O TOP OF MIND da Revista Revenda é uma das mais respeitadas referências do setor de iluminação no Brasil — e em 2026, a Empalux conquistou reconhecimento em quatro categorias: 1º lugar em Painel LED e Iluminação Externa LED, 2º lugar em Lâmpada LED e 3º lugar em Refletor LED.

Mais do que uma premiação, esse resultado reflete anos de investimento em qualidade, inovação e no relacionamento com nossos clientes e parceiros.

Agradecemos à Revista Revenda pela iniciativa que valoriza a excelência no setor. Aos nossos colaboradores, pela dedicação diária. E a cada cliente que escolhe a Empalux — é essa confiança que nos move e nos desafia a ser melhores.

Seguimos comprometidos com o que sempre orientou nossa trajetória: iluminar com responsabilidade e propósito.



TOP OF MIND

Revenda Construção



Pelo 14º ano consecutivo, a ILUMI é reconhecida com os melhores produtos do mercado.



1º Lugar
Extensão Elétrica
Filtro de Linha



2º Lugar
Tomada, Plugue
e Interruptor



1º Lugar
Pino Adaptador
de Tomada



ACESSE NOSSO SITE



ILUMI

GRUPO: **ILUMI** *Dell*

**O MIX
COMPLETO
DO MERCADO!**



A FAME foi, novamente, honrada com diversos prêmios recebidos no Top Of Mind, uma conquista que não pertence apenas à marca, mas a cada colaborador, cliente e parceiro que caminha ao nosso lado.

Nossos resultados refletem o sucesso de uma estratégia focada em qualidade e expansão: Crescimento Constante e Preferência Consolidada. Ampliamos nossa presença em Pontos de Venda (PDV) em todo o território nacional e os itens premiados no Top Of Mind reforçam que a FAME é a marca de escolha para o revendedor e com giro garantido.

O FUTURO CHEGOU: NOVAS TENDÊNCIAS E TECNOLOGIAS

Este ano, apresentamos lançamentos que unem design moderno, alta tecnologia e as principais tendências do mercado. Nosso portfólio evolui para antecipar as necessidades dos nossos clientes, garantindo que o compromisso com a excelência. Nosso compromisso sempre foi e sempre será com a qualidade que acompanha desde o início de nossas atividades.

Quando o mercado lembra,
é porque a confiança foi construída ao
longo do tempo.



 **Infibra**


/INFIBRAOFICIAL

Pluzie
materiais elétricos

Estamos entre as
marcas mais lembradas
TOP MIND!



Todo mundo SE PLUGA nessa MARCA!

**TOP
MIND**
Revenda Construção

Acompanhe nossas mídias:


pluzieoficial



Acesse de seu
dispositivo móvel



Parabéns ao Grupo Revenda pela realização de mais uma edição de sucesso do prêmio TOP OF MIND!

Pelo 14º ano consecutivo a ILUMI é reconhecida com os melhores produtos do setor de Material de Construção. É com imensa gratidão que recebemos a premiação nas seguintes categorias:

- 1º Lugar: Extensão elétrica/Filtro de linha
- 1º Lugar: Pino adaptador de tomada
- 2º Lugar: Tomada, Plugues e Interruptores

Reafirmamos o nosso compromisso em entregar qualidade em todos os nossos produtos. Continuaremos trabalhando e inovando com excelência para oferecermos o melhor aos nossos clientes.

Muito obrigado a todos os nossos colaboradores e parceiros!

GUSTAVO RODRIGUES,
GERENTE DE TI



ADERE

Colou, tá colado.

LANÇAMENTO

ADERE
DO INÍCIO
AO FIM

#PREPARA
COM PRECISÃO



Fita Adesiva Telada
Azul Premium

#PROTEGE
COM PERFEIÇÃO

Fita Crepe
Premium
com Filme
Eletrostático



#FINALIZA
COM PRATICIDADE



Cola Instantânea
Extreme Bond





Participar do Top of Mind Revenda Construção é motivo de grande satisfação para a MarGirius. O prêmio se consolidou como uma importante referência para a cadeia da construção civil e do material elétrico, reconhecendo marcas que contribuem diariamente para o desenvolvimento do setor.

Estar entre as marcas lembradas é motivo de orgulho para toda a nossa equipe.

Recebemos esse reconhecimento com gratidão, pois ele reflete a confiança de clientes, parceiros, especificadores, eletricitas e consumidores que convivem diariamente com nossas soluções. Ser lembrado em categorias tão relevantes nos motiva a continuar evoluindo, investindo em inovação, qualidade e tecnologia, sempre com o compromisso de desenvolver soluções que atendam às necessidades do mercado e das pessoas.

RUBENS PARADA,
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING | MARGIRIUS



o reconhecimento de

**quem
vende**

faz toda diferença

Ser Top of Mind reforça
nosso compromisso em
seguir construindo
relações próximas,
produtos confiáveis e
parcerias duradouras.

top of mind

**assentos
sanitários**

2º lugar

**acessórios
para banheiro**



Escaneie o QR Code e
leve as soluções Astra
para seus clientes.

Confiança
que se traduz
em solução



RESERVE AS DATAS QUE VÃO
MOVIMENTAR OS NEGÓCIOS DA
CONSTRUÇÃO EM 2027



Feira da Indústria da Construção e Acabamento

DIAS 01 A 04
JUNHO 2027
EXPOCENTRO

BALNEÁRIO CAMBORIÚ - SC

www.feiraconstrusulbc.com.br

A FORÇA DA CONSTR



NETWORKING
QUALIFICADO



INOVAÇÃO E
TECNOLOGIA



NEGÓCIOS E
OPORTUNIDADES

Construsul

28ª Feira Internacional da Construção

**DIAS 03 A 06
AGOSTO 2027**

CENTRO DE EVENTOS

FIERGS

PORTO ALEGRE - RS

www.feiraconstrusul.com.br

UÇÃO NA REGIÃO SUL!

Realização:

 **S U L**
EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS



É com grande orgulho e gratidão que recebemos o reconhecimento de sermos eleitos Top of Mind da Revista Revenda. Esta conquista representa muito mais do que um prêmio: é a confirmação da confiança que nossos clientes, parceiros e o mercado depositam na marca Adelbras ao longo de tantos anos. Agradecemos à Revista Revenda pela iniciativa de valorizar empresas que fazem a diferença no setor e, principalmente, a todos que lembraram da Adelbras como sua primeira escolha. Este reconhecimento é resultado do compromisso diário de nossos colaboradores, representantes, distribuidores

e parceiros comerciais, que trabalham com dedicação, inovação e excelência para entregar produtos de alta qualidade e fortalecer relacionamentos duradouros. Compartilhamos esta conquista com cada cliente que acredita em nossa marca e nos inspira a evoluir continuamente. Seguiremos investindo em inovação, qualidade e proximidade com o mercado, reafirmando nosso compromisso de sermos uma referência em soluções adesivas. Muito obrigado por fazer parte desta história e por contribuir para que a Adelbras seja, mais uma vez, a marca Top of Mind do nosso segmento.

Receber o reconhecimento no Prêmio Top of Mind Revenda é motivo de grande orgulho para a Avant. Ser lembrada pelos profissionais do varejo e da distribuição de materiais de construção, nas categorias Lâmpadas LED e Luminárias LED, reforça nosso compromisso com a inovação, a qualidade e o fortalecimento das parcerias. Agradecemos à Revista Revenda pela realização de um prêmio tão relevante para o setor e a todos os clientes, distribuidores, revendedores e parceiros que confiaram em nossa marca. Esse reconhecimento nos motiva a seguir iluminando o mercado com excelência e construindo resultados compartilhados.

**FELIPE FILGUEIRAS, DIRETOR COMERCIAL E
MARKETING -AVANT LUX**



6^o
NACIONAL
ATACADO
MAIS PARCEIRO

VOCÊ
FAZ PARTE
DE MAIS ESSA
CONQUISTA!
PARABÉNS!

**TOP
OF
MIND**
2026
REVISTA REVENDA

de **PROFISSIONAL**
para **PROFISSIONAL**



 **CONHEÇA TODA LINHA**
VILAFERRAMENTAS.COM.BR





Conquistar o 1º lugar na categoria Reparos Hidráulicos no Top of Mind da Revista Revenda representa muito mais do que um reconhecimento de mercado. É a confirmação de que estamos construindo uma marca sólida, próxima dos profissionais e comprometida em oferecer soluções que geram confiança no dia a dia.

Este prêmio é resultado do trabalho dedicado de nossos colaboradores, representantes, distribuidores e parceiros, que ajudam a levar a qualidade Blukit para todo o Brasil. Compartilhamos esta conquista com cada pessoa que acredita em nossa marca e faz parte da nossa trajetória.

Agradecemos à Revista Revenda pela iniciativa e a todos que nos escolheram como a marca mais lembrada da categoria. Seguiremos investindo em inovação, excelência e relacionamento para continuar sendo uma referência no setor.

MARCIO AURÉLIO DELLAGNOLO,
CEO DA BLUKIT.

Ser lembrado em quatro categorias de uma premiação com a relevância e o prestígio do Top Of Mind da construção é um reconhecimento que nos orgulha de todo o trabalho que desenvolvemos na Cortag. Mais do que apenas agradecer, queremos dividir essas premiações com cada lojista, parceiro e consumidor que escolhe nossas soluções para suas obras e projetos. É a credibilidade e a confiança que vocês depositam na marca, que faz com que a gente consiga seguir em uma trajetória de evolução e crescimento sempre em busca da excelência.

As quatro categorias em que fomos premiados, (Cortador Manual de Pisos e Revestimentos, Disco de Corte, Máquina Elétrica de Bancada e Broca), são famílias de produtos que tem recebido especial atenção, com



investimentos, dedicação e pesquisas para inovar com qualidade. Isso só é possível porque você nos impulsiona a ser cada vez melhor. Agradecemos também a Revista Revenda e Construção e toda sua equipe, parceiros de longa data que fazem parte da nossa história.

LEANDRO PIZETTA, CEO CORTAG

COFEMA
ATACADISTA



Mais que um
Atacado,
um amigo
dos lojistas



atacadistacofema



www.cofema.com.br



Receber o reconhecimento de Produto Mais Lembrado nas categorias Disco de Corte e Trena é motivo de grande orgulho para a Disflex. Essa conquista representa a confiança dos nossos clientes, parceiros e do mercado, que diariamente reconhecem a qualidade, o desempenho e a credibilidade da nossa marca.

Mais do que produtos, buscamos entregar soluções que realmente contribuam para o trabalho dos profissionais e revendedores em todo o Brasil. Este reconhecimento reforça nosso compromisso contínuo com inovação, atendimento próximo, desenvolvimento de portfólio e fortalecimento das relações comerciais.

Agradecemos a todos que fazem parte dessa trajetória, como clientes, colaboradores, representantes e parceiros — que contribuem diariamente para o crescimento da Disflex. Seguiremos trabalhando com dedicação para evoluir constantemente e continuar sendo referência no setor de abrasivos, soldas e ferramentas.

Performance para o mercado profissional.

JOÃO CARLOS DONATO JÚNIOR,
CEO E DIRETOR DA DISFLEX



“O Top of Mind representa muito mais do que um prêmio: é o reconhecimento de uma marca que está presente na lembrança e na confiança dos brasileiros. Para a Elgin, conquistar o 1º lugar em Lâmpada de LED, Refletor de LED e Casa Inteligente, além do 2º lugar em Painel de LED, confirma que estamos no caminho certo. Investimos continuamente em inovação, tecnologia e qualidade para entregar soluções completas e eficientes. Essa conquista pertence a cada colaborador, parceiro e cliente que acredita na nossa marca. Muito obrigado por fazer parte dessa história.”

LORENZETTI



1º LUGAR

CHUVEIRO ELÉTRICO



1º LUGAR

TORNEIRA ELÉTRICA



1º LUGAR

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



1º LUGAR

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA



1º LUGAR

TORNEIRA PARA COZINHA



1º LUGAR

TORNEIRA EM ABS



2º LUGAR

METAL SANITÁRIO



2º LUGAR

LOUÇA SANITÁRIA



2º LUGAR

TORNEIRA DE PLÁSTICO



acesse nosso site
e redes sociais
lorenzettioficial
0800 015 02 11

PRÊMIO TOP OF MIND REVENDA

AGRADECEMOS O SEU RECONHECIMENTO



“Receber o reconhecimento do Top of Mind por mais um ano consecutivo é motivo de grande orgulho para a Bostik e para todos os nossos colaboradores, que contribuem diariamente para o fortalecimento da nossa marca no Brasil. Essa conquista demonstra a relevância da linha Fortaleza no mercado e reforça a confiança que clientes, revendedores e aplicadores depositam em nossas soluções ao longo dos anos. Ser lembrado espontaneamente pelos profissionais do setor é um dos indicadores mais valiosos de credibilidade e proximidade com o mercado, e este resultado reflete nosso compromisso permanente com a qualidade, o desempenho e a inovação, além da dedicação em compreender as necessidades dos consumidores e oferecer produtos que agreguem valor aos seus projetos. Continuaremos investindo no desenvolvimento de soluções cada vez mais eficientes e sustentáveis, acompanhando a evolução da construção civil e contribuindo para um futuro mais moderno e responsável.”

**DANIEL SANCHEZ, DIRETOR DE
NEGÓCIOS DA BOSTIK C&C LATAM.**

“Ser reconhecido pelo Top of Mind Revenda Construção é motivo de grande orgulho para todo o Grupo Vellore. Mais do que uma premiação, esse reconhecimento reflete a lembrança espontânea e a confiança de quem convive diariamente com nossas marcas no ponto de venda e participa da construção dos nossos resultados.

Celebramos com satisfação o segundo ano consecutivo da Foxlux como a marca mais lembrada na categoria Refletor LED e a conquista da Famastil como líder em lembrança na categoria Ferramentas Manuais para Jardim e Agricultura.

Esses resultados reforçam a força das nossas marcas e confirmam que estamos no caminho certo, investindo continuamente em inovação, qualidade, relacionamento e soluções que geram valor para o varejo de material de construção e para seus consumidores.

Agradecemos aos lojistas, representantes, distribuidores



res e parceiros de todo o Brasil que fazem parte dessa trajetória e contribuem diariamente para essas conquistas.

Mais do que celebrar o reconhecimento, assumimos a responsabilidade de seguir evoluindo, fortalecendo nossas marcas e entregando, todos os dias, soluções cada vez mais relevantes para o mercado.”

ANA PAULA LAUBER – DIRETORA DE MARKETING

PRATICIDADE NO SEU DIA A DIA

Presente em todo território nacional.



Aponte sua câmera, faça a leitura e conheça todos os produtos.





Estar novamente entre as marcas lembradas pelo varejo da construção, nas categorias Resinas e Tintas para Piso, é um reconhecimento que nos honra e reforça a confiança dos lojistas na Hydronorth. Do último Top of Mind para cá, avançamos de forma consistente: ampliamos nosso portfólio, apresentamos cinco lançamentos na Feicon, fortalecemos nossa presença no ponto de venda e tivemos nosso crescimento reconhecido no ecossistema Febramat. A força das Resinas, pioneira e referência no Brasil, e das linhas Novopiso e Super Novopiso traduz o que buscamos todos os dias: entregar soluções que protegem, valorizam a obra, facilitam a venda e geram giro para o varejo. Agradecemos aos parceiros que nos acompanham nessa jornada e que ajudam a levar performance, inovação e confiança ao consumidor. Seguimos próximos dos lojistas, ouvindo o mercado, investindo em relacionamento e evoluindo em cada balcão, porque de proteção a gente entende.

**NATHAN BAMPI -
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING**

“Estar entre as marcas mais lembradas do Prêmio Top of Mind Revenda Construção reafirma a relação próxima e de confiança construída pela Lorenzetti com lojistas, distribuidores e profissionais de todo o Brasil. O reconhecimento reflete a atuação da marca em diferentes categorias, além da qualidade do nosso portfólio e o investimento contínuo em inovação e tecnologia. Ao longo de mais de 100 anos de história, a Lorenzetti acompanha a evolução do mercado e busca desenvolver soluções alinhadas às necessidades dos consumidores, sempre com foco em qualidade e funcionalidade. Agradecemos ao Grupo Revenda pela iniciativa e a todos os parceiros e clientes pelo reconhecimento. Para nós, o prêmio é motivo de orgulho, nos motivando a evoluir continuamente, de maneira a contribuir com o fortalecimento do varejo da construção e do mercado como um todo.”

**PAULO GALINA, GERENTE DE
MARKETING DA LORENZETTI**





J. RORATO



A MAIS VENDIDA E A MAIS LEMBRADA!

Somos Top of Mind em 3 categorias.
Obrigado aos lojistas de todo o
Brasil pela parceria e confiança.



Agradecemos à Revista Revenda pela realização do Prêmio Top of Mind e pela oportunidade de participar, mais uma vez, deste importante reconhecimento do setor.

É uma grande satisfação estarmos entre as marcas mais lembradas na categoria Fio e Cabo Elétrico por mais um ano. Esse resultado reflete nosso compromisso contínuo com a qualidade, a excelência e a confiança construída junto aos nossos clientes, parceiros e colaboradores.

Parabenizamos a organização do evento, os profissionais envolvidos e todas as empresas reconhecidas nesta edição. Seguimos motivados a evoluir, inovar e contribuir para o desenvolvimento do mercado, sempre com foco em entregar as melhores soluções e fortalecer as parcerias que fazem parte da nossa trajetória.

GABRIELE SANTANA, MARKETING

A MM Gabinetes tem o orgulho de informar que, pelo 4º ano consecutivo é a segunda marca mais lembrada do Brasil em armário para cozinha em MDF/MDP, pelo TOP OF MIND DA REVISTA REVENDA CONSTRUÇÃO, considerado o "Oscar da Construção Civil".

Há 25 anos no mercado, buscamos a cada dia surpreender pela qualidade, pelo design arrojado e moderno, com cores inovadoras e oferecemos aos nossos clientes, produtos com acessórios utilizados pela alta marcenaria brasileira, o que confere aos nossos produtos, beleza, requinte e muita qualidade. Agradecemos a Deus, aos nossos cliente, aos lojistas e parceiros, que nos levaram a esse honroso 2º lugar.

A todos nosso abraço e nosso muito obrigado.

ANTÔNIO APARECIDO MINUCCI, DIRETOR PRESIDENTE

JULIANO PINATO MINUCCI, DIRETOR INDUSTRIAL



Quando o Brasil
entra em campo,
o país veste amarelo.
Quando o Brasil
trabalha, também!

vonder
A FERRAMENTA DO BRASIL

e **Top Of Mind** na
opinião de quem mais
entende de ferramentas



CONFIRA NOSSAS CATEGORIAS PREMIADAS

ACESSÓRIOS PARA PINTURA - FERRAGENS - PARAFUSO - BUCHA PARA FIXAÇÃO
BROCA - FERRAMENTA ELÉTRICA - FERRAMENTA MANUAL - FERRAMENTA PARA
JARDIM E AGRICULTURA - INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER - MÁQUINA
ELÉTRICA DE BANCADA - TRENA - EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

Obrigado por escolher e trabalhar com a

vonder[®]



O Top of Mind do Grupo Revenda, representa algo muito valioso porque fortalece um setor inteiro.

Sob a condução brilhante da Carla Passarelli, com a visão e o apoio do CEO do Grupo, José Wilson, o evento vai muito além de uma celebração. Ele cria conexões, aproxima pessoas, reconhece trajetórias e lembra que ninguém constrói o mercado sozinho.

O tema Broadway foi uma metáfora perfeita. Assim como em um grande espetáculo, o sucesso não depende apenas de quem está sob os holofotes. Existe um elenco completo, uma equipe nos bastidores e uma sincronia impecável para que o espetáculo aconteça. No MatCon é exatamente assim: a indústria cria, o distribuidor impulsiona, o varejo conecta e o consumidor final dá sentido a tudo isso.

Quando todos atuam em sintonia, o resultado é um mercado forte, inovador e próspero.

Parabéns ao Grupo Revenda por proporcionar, ano após ano, um encontro que celebra pessoas, valoriza relações e reforça que o verdadeiro protagonismo do nosso setor está na capacidade de unir quem faz a construção acontecer.

DAIANE PANAZZOLO,
DIRETORA ACQUABIOS



É com enorme orgulho que a Anauger recebe, mais uma vez, o prêmio de melhor marca no segmento de bombas vibratórias. Este reconhecimento reafirma nosso compromisso histórico com a qualidade, a inovação e a confiança que milhares de consumidores e parceiros depositam em nossos produtos todos os dias. Ser lembrada e escolhida novamente é a confirmação de que estamos no caminho certo, honrando nossa trajetória e nossa responsabilidade com o mercado. É um orgulho para toda equipe Anauger.

MARCIO BORBA,
GERENTE DE MARKETING – ANAUGER



A Aliança Metalúrgica S/A agradece, de forma especial, pela realização de mais uma edição de um evento tão relevante para o setor de materiais de construção do Brasil e América Latina.

Ao longo dos anos, a Revista Revenda consolidou-se como o veículo que melhor traduz, informa e conecta o mercado às principais tendências, movimentos, oportunidades e novidades do segmento, exercendo um papel fundamental no fortalecimento de toda a cadeia.

Para a Aliança Metalúrgica S/A, participar deste encontro tem um significado ainda mais especial. Estamos vivendo um momento histórico de expansão, inovação e fortalecimento de marca, preparando importantes lançamentos e soluções que acompanharão a celebração de nossos 100 anos de existência, marco que será comemorado no próximo ano.

Ter nossos projetos, produtos e novidades apresentados em um ambiente de tanta credibilidade e relevância reforça nosso compromisso contínuo com a evolução do setor, com nossos clientes e parceiros comerciais em todo o Brasil.

Recebam nosso sincero reconhecimento pelo profissionalismo, dedicação e contribuição permanente ao desenvolvimento do mercado.

Com gratidão e estima,

PEDRO HS ROCHA, DIRETOR DE VENDAS E MARKETING | BRASIL E LATAM



“Receber mais uma vez o reconhecimento no Top of Mind Revenda Construção é motivo de grande orgulho para toda a equipe Atlas. Estar entre as marcas mais lembradas pelos lojistas de todo o Brasil reforça que nosso trabalho, construído ao longo de 60 anos, está alinhado às necessidades do mercado. A conquista do 1º lugar em Acessórios para Pintura e do 2º lugar em Equipamentos de Proteção Individual representa a confiança dos nossos parceiros e profissionais que utilizam nossos produtos diariamente. Compartilhamos essa conquista com cada cliente, colaborador e parceiro que faz parte da nossa história e nos inspira a seguir inovando e evoluindo todos os dias.”

MAURICIO GALHARDI
GERENTE COMERCIAL – ATLAS





Receber o reconhecimento no prêmio Top of Mind da Revista Revenda é motivo de grande orgulho para a CIBRA. Nesta edição, conquistamos o 3º lugar na categoria Selantes e Silicones, resultado que reflete a confiança de clientes, parceiros e profissionais que acompanham nossa marca e reconhecem a qualidade de nossas soluções. Esta conquista reforça nosso compromisso com a inovação, a excelência e o desenvolvimento de produtos que fazem a diferença no dia a dia da construção e manutenção. Agradecemos à Revista Revenda pela iniciativa e parabenizamos todas as marcas homenageadas. Seguimos motivados a evoluir, crescer e fazer cada vez melhor, sempre com o propósito de entregar resultados e construir relações de confiança com o mercado.

ALEXANDRE DORETTO,
GESTOR



“Para a Cimento Nacional, estar entre as marcas lembradas pelo mercado reforça um compromisso que vai muito além da entrega de produtos. Construímos relações sólidas com clientes, parceiros, colaboradores e comunidades, sempre pautados pela confiança, qualidade, inovação e desenvolvimento sustentável. Em um setor essencial para o crescimento do país, acreditamos que cada obra, cada parceria e cada resultado são construídos por pessoas. Por isso, seguimos investindo em excelência operacional, proximidade com o mercado e soluções que contribuam para o desenvolvimento da construção civil brasileira. Receber esse reconhecimento é a confirmação de que estamos no caminho certo: construindo hoje as bases de um futuro cada vez mais forte e sustentável.”

EDUARDO LAMANA,
DIRETOR COMERCIAL E LOGÍSTICA



Receber esse reconhecimento pelo terceiro ano consecutivo tem um significado muito especial para a Fabrimar. Estamos vivendo uma nova fase da marca e sabemos que resultados como esse não acontecem por acaso. Eles são consequência de muito trabalho, decisões estratégicas, proximidade com o mercado e de uma equipe que acredita no potencial da Fabrimar todos os dias. Ainda temos muitos desafios pela frente, mas ver a marca entre as mais lembradas do segmento reforça que estamos reconstruindo essa história da maneira certa. Agradecemos a confiança de clientes, parceiros e profissionais que fazem parte dessa trajetória e nos motivam a seguir evoluindo.

CARLA SILVA,
SUPERVISORA DE MARKETING



“Estar entre as três marcas mais lembradas do setor no Prêmio Top of Mind – Revenda Construção é uma honra que recebemos com profunda gratidão. Esse reconhecimento não pertence apenas à Galo Desempenadeiras, mas a cada lojista, distribuidor, representante, profissional da construção civil e parceiro que, ao longo da nossa trajetória, confiou em nossos produtos e em nosso propósito.

Há mais de cinco décadas, trabalhamos com o compromisso de entregar qualidade, inovação e soluções que contribuam para o crescimento do setor. Ser lembrado pelo mercado é a confirmação de que estamos construindo uma história sólida, baseada em relacionamento, credibilidade e excelência.

Seguimos olhando para o futuro com a mesma dedicação que nos trouxe até aqui, investindo em tecnologia, desenvolvimento de pessoas e produtos que atendam às necessidades de quem constrói o Brasil todos os dias. Nosso sincero agradecimento a todos que fazem parte dessa jornada e que ajudam a fortalecer a marca Galo como referência nacional em seu segmento. Juntos, continuaremos construindo um legado de confiança, inovação e resultados.”





Receber esse reconhecimento no Top of Mind Revenda Construção é motivo de grande orgulho para o Grupo Krona. O resultado reflete a confiança construída ao longo dos anos junto a clientes, parceiros e profissionais que escolhem nossas soluções todos os dias. Estar entre as marcas mais lembradas do mercado reforça nosso compromisso com a qualidade, a inovação e a proximidade com quem movimenta o setor da construção. Compartilhamos essa conquista com nossas equipes e com as marcas Krona, Viqua e Elleve, que trabalham continuamente para entregar produtos e experiências que geram valor ao mercado. Nosso agradecimento a todos que fazem parte dessa trajetória.

JULIO GREIN | DIRETOR COMERCIAL E MARKETING DO GRUPO KRONA



"Estar entre as três marcas mais lembradas no Prêmio Top of Mind da Revista Revenda é motivo de muito orgulho para toda a equipe da Pluzie. Esse reconhecimento é resultado de um trabalho construído com dedicação, inovação e, principalmente, da confiança dos nossos clientes, representantes e parceiros. Mais do que uma conquista, esse prêmio reforça que estamos no caminho certo: oferecendo qualidade, relacionamento e soluções que fazem a diferença no mercado. Agradecemos a todos que acreditam na nossa marca e compartilham dessa trajetória de crescimento. Esse reconhecimento nos inspira a seguir evoluindo e buscando o extraordinário todos os dias.

CRISTINA GODOI, DIRETORA



Há mais de 70 anos, a Montana Química constrói sua trajetória ao lado de profissionais e clientes que acreditam no potencial da madeira e na importância de preservar para o futuro. Nosso agradecimento é também um reconhecimento à confiança depositada em uma marca que une tradição, inovação e alta performance em cada solução desenvolvida.

Especialista em proteção, preservação e acabamento de madeiras e outros substratos, a Montana segue investindo em tecnologia, qualidade e relacionamento para entregar produtos que valorizam a durabilidade, a estética e o desempenho.

Além de acompanhar a evolução do setor, buscamos contribuir ativamente para seu desenvolvimento, fortalecendo parcerias e criando soluções que respeitam a matéria-prima, impulsionam negócios e deixam um legado.

ELAINE GUEDES, DIRETORA COMERCIAL DA MONTANA QUÍMICA



Receber o reconhecimento no Prêmio TOP OF MIND Revenda Construção é motivo de grande orgulho para toda a equipe da Rheem Brasil. Estar entre as marcas mais lembradas na categoria Sistema de Aquecimento a Gás reforça nosso compromisso com a inovação, a qualidade e a construção de relações sólidas com lojistas, parceiros e consumidores em todo o país.

Este resultado é fruto de um trabalho coletivo, pautado pela excelência, pela confiança do mercado e pela dedicação diária de profissionais que acreditam no propósito da nossa marca.

Agradecemos ao Grupo Revenda pela realização desta importante iniciativa e, principalmente, a todos os lojistas que escolheram a Rheem como referência em sua categoria.

Seguimos motivados a evoluir, inovar e entregar soluções cada vez mais relevantes para o setor.

NAYANE ARAÚJO, LÍDER DE MARKETING E TRADE - RHEEM BRASIL



independentemente da estratégia adotada, compartilhar conhecimento é essencial para apoiar as vendas e fortalecer o relacionamento com o mercado.

Acreditamos que o sucesso é construído por meio da parceria entre a indústria e o comércio. Quando os lojistas contam com informações relevantes e ferramentas adequadas, conseguem apresentar melhor os produtos e gerar mais valor para seus clientes. Por isso, agradecemos a confiança e o compromisso de nossos parceiros, que mantêm nossa marca entre as principais referências do setor e no topo de suas escolhas."

LEONARDO ABREU



Este é um ano de celebrações para a Starrett. Em 2026, comemoramos 70 anos de história no Brasil e temos a satisfação de estar, mais uma vez, entre as marcas mais lembradas pelos revendedores no Top of Mind 2026, na categoria Trens. Construímos essa trajetória com muito orgulho, desenvolvendo e aprimorando nossos produtos no país, com investimentos contínuos em tecnologia, inovação e na excelência de nossos processos, sempre focados em oferecer soluções precisas, confiáveis e de alta qualidade. Agradecemos a confiança dos revendedores de todo o Brasil. O troféu Top of Mind representa o reconhecimento do mercado e o resultado do trabalho dedicado de nossos times ao longo dessa história.

LEANDRO OLIVEIRA DA CRUZ,
DIRETOR COMERCIAL LATAM



“O Top of Mind é, no fundo, um termômetro de relacionamento. Figurar entre as três marcas mais lembradas da Revista Construção significa que a Unipega segue ocupando um lugar de confiança junto a revendedores, profissionais e consumidores – um patrimônio construído loja a loja, obra a obra, ao longo dos anos. Nosso obrigado vai para cada parceiro de canal, cada equipe de loja, cada consumidor que escolhe trabalhar com a nossa marca, e para o time da Unipega, que sustenta esse resultado todos os dias com qualidade, presença e atendimento. Esse reconhecimento renova nosso compromisso de continuar investindo em portfólio, disponibilidade e proximidade com o varejo da construção – porque marca lembrada é marca presente, e presença se conquista todos os dias”.

DARIO MAGEM,
CEO UNIPEGA



Participar do Top of Mind da Revista Revista é motivo de orgulho para a Thompson, em um ano especial em que celebramos nossos 30 anos de história. Em um mercado extremamente competitivo, concorrendo com multinacionais e empresas com até 300 anos de trajetória, estar entre as marcas mais lembradas reforça a grandeza da nossa marca e a confiança do mercado. Neste ano, fomos reconhecidos em discos diamantados, discos de corte, trenas e cortadores, categorias com grande aceitação entre lojistas e profissionais. Nossa proposta de valor é clara: oferecer produtos de qualidade, garantia de 1 ano e preços acessíveis. Seguiremos investindo na ampliação do portfólio e da capacidade física e operacional para atender melhor nossos clientes e a demanda futura.

RENATO BIAZE,
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING



Para a Vedacit, estar entre as marcas reconhecidas pelo Prêmio Top of Mind da Revista Revista é motivo de orgulho e, sobretudo, de agradecimento aos revendedores de todo o Brasil. Esse reconhecimento reforça a força de um relacionamento construído no dia a dia, no balcão, na orientação ao consumidor e na confiança em soluções que fazem diferença na obra. Em 2026, ano em que celebramos 90 anos de história, seguimos comprometidos em estar cada vez mais próximos dos revendedores, com produtos de qualidade, inovação, suporte técnico e iniciativas que contribuam para fortalecer toda a cadeia da construção civil. Agradecemos aos lojistas pela parceria e pela confiança na Vedacit. São vocês que ajudam a levar mais segurança, durabilidade e paz para cada obra.

MARIANA MANIERI,
DIRETORA COMERCIAL DA VEDACIT





1º LIXA



2º FERRAGENS
2º FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO



1º FIO E CABO ELÉTRICO



10º LUGAR NACIONAL



11º LUGAR NACIONAL



1º TELHA DE FIBROCIMENTO



3º TORNEIRA PARA COZINHA



DESTAQUE NA REGIÃO NORTE/NORDESTE



1º SELANTE DE POLIURETANO
1º ISOLAMENTO TÉRMICO
E ACÚSTICO

2º FITA ASFALTICA
2º MANTA ASFÁLTICA
2º FITA VEDA ROSCA
2º COLA INSTANTÂNEA



DESTAQUE NA REGIÃO REGIÃO CENTRO-OESTE



1º FITA ASFALTICA
2º MANTA ASFÁLTICA
3º IMPERMEABILIZANTE



8º LUGAR NACIONAL



2º FITA CREPE



2º ASSENTO SANITÁRIO



1º LIMAS
2º FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
2º TRENA



1º ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA
1º PAINEL DE LED
2º LAMPADA DE LED
3º REFLETOR DE LED



1º DISJUNTOR
1º FITA ISOLANTE
1º TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR
2º CHUVEIRO ELÉTRICO

2º TORNEIRA ELÉTRICA
2º EXTENSÃO ELÉTRICA/
FILTRO DE LINHA
2º PINO ADAPTADOR DE
TOMADA
2º QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO



1º EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
1º PINO ADAPTADOR DE TOMADA
2º TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR



2º DISJUNTOR
2º TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR
3º EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
3º PINO ADAPTADOR DE TOMADA



2º FITA CREPE



2º ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA
2º REFLETOR DE LED



2º FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA
2º TORNEIRA EM ABS



2º FORRO DE PVC



DESTAQUE NA REGIÃO SUL NA REGIÃO SUL



ESTAR NA MEMÓRIA É RESULTADO DE ESTAR PRESENTE NO DIA A DIA.

Estamos presentes em cada projeto,
com mais de 1.500 soluções para
pintura, construção e casa.

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

1º LUGAR - Categoria

Acessórios
para pintura

2º LUGAR - Categoria

Equipamento para
proteção individual



QUEM FAZ BOAS
ESCOLHAS,

FAZ
COM ATLAS.



@atlasoficial_sa | www.atlas.com.br

ATLAS
PINTURA · CONSTRUÇÃO · CASA



2º TELHA DE PVC
3º TELHA DE FIBROCIMENTO
3º CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO
3º CISTERNA



2º LUGAR NACIONAL



1º FERRAMENTA MANUAL
PARA JARDIM E AGRICULTURA
1º REFLETOR DE LED
2º MANGUEIRA PARA JARDIM
2º FERRAMENTA MANUAL
PARA CONSTRUÇÃO
2º FITA ISOLANTE
2º LUMINÁRIA DE LED



1º RESINA ACRÍLICA
2º TINTA PARA PISO



1º CHUVEIRO ELÉTRICO
1º SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS
1º FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA
1º TORNEIRA ELÉTRICA
1º TORNEIRA PARA COZINHA
1º TORNEIRA EM ABS
2º LOUÇA SANITÁRIA
2º METAL SANITÁRIO
2º TORNEIRA DE PLÁSTICO



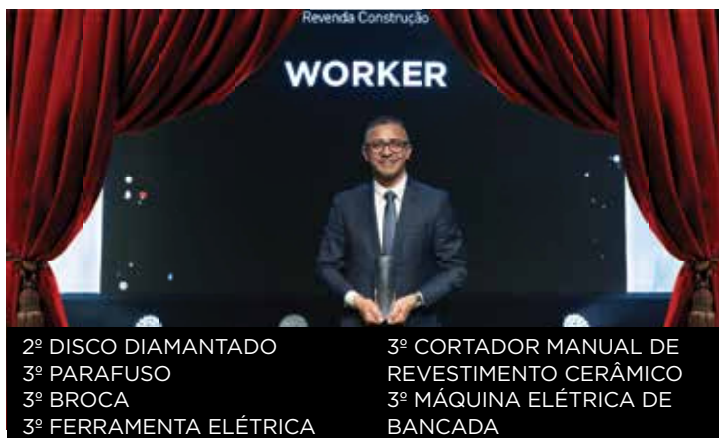
1º FECHADURA DIGITAL
1º FERRAGENS
1º REGULADOR DE GÁS PARA COZINHA
2º FECHADURA
3º CADEADO



10º LUGAR NACIONAL



3º EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
3º PINO ADAPTADOR DE TOMADA



PRÊMIO TOP OF MIND
REVENDA CONSTRUÇÃO

RECONHECIMENTO QUE
FORTALECE PARCERIAS.

Mais do que um prêmio,
um reconhecimento que nos inspira.

Estar entre os atacados mais parceiros dos lojistas do Brasil reforça o compromisso que cultivamos há **43 anos**.

Essa conquista é resultado da confiança dos nossos clientes, do compromisso dos nossos parceiros e da dedicação diária de todo o time Center Fertin.

Obrigado por fazer parte dessa história!

Center Fertin, há **43 anos**
construindo parcerias

+9 MIL ITENS EM ESTOQUE

As principais marcas do mercado para abastecer sua loja

ENTREGA PRÓPRIA

Entregas com frota própria e motoristas e ajudantes capacitados

PARCEIRO DO LOJISTA

Atendimento de qualidade com equipe competente

(11) 5515-8000

www.centerfertin.com.br

[Instagram](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) /centerfertin

ACESSE:



1º BOMBA SUBMERSA



1º DISCO DE CORTE
1º DISCO DIAMANTADO
2º EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL
2º LIXA



1º ACESSÓRIO PARA PINTURA
2º EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL



3º SELANTE DE POLIURETANO
3º SILICONE



3º CIMENTO



3º TORNEIRA PARA COZINHA



9º LUGAR NACIONAL



1º LAMPADA DE LED
1º REFLETOR DE LED
2º PAINEL DE LED



36

Anos

Quer estoque? É pra já.

CONSTRUJA®

Distribuidora

Uma história construída com
empenho, respeito e confiança.

construja.com.br

construja



2º RESINA ACRÍLICA
2º CUPINICIDA
2º STAIN



1º ESPUMA DE POLIURETANO
1º COLA INSTANTÂNEA
1º SILICONE
2º SELANTE DE POLIURETANO
2º ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
2º TINTA SPRAY
3º FITA VEDA ROSCA



1º ESPUMA DE POLIURETANO
1º TINTA SPRAY
2º COLA INSTANTÂNEA
2º SILICONE



2º SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



2º SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



1º TRENA
2º INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
3º LIMAS



2º CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO
2º DISCO DIAMANTADO
2º TRENA
3º DISCO DE CORTE



2º ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
2º SELANTE DE POLIURETANO
2º SILICONE
3º COLA INSTANTÂNEA



EMPALUX

**SOMOS TOP OF MIND
DESTAQUE NACIONAL**

Confiança que Ilumina.

Reconhecimento nacional no mercado brasileiro, com destaque para as seguintes posições:

- 1º** Iluminação LED Externa e Painéis de LED
- 2º** Lâmpada de LED
- 3º** Refletor de LED



**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção





1º PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO
2º PORTA E JANELA DE AÇO



1º IMPERMEABILIZANTE
1º MANTA ASFÁLTICA
1º ARGAMASSA
1º REJUNTAMENTO

1º ISOLAMENTO TÉRMICO
E ACÚSTICO
2º ESPUMA DE POLIURETANO
2º SILICONE



5º LUGAR NACIONAL



1º CUPINICIDA



3º ESPUMA DE POLIURETANO
3º IMPERMEABILIZANTE
3º REJUNTAMENTO



3º ACESSÓRIO PARA PINTURA



3º ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
3º SELANTE DE POLIURETANO



1º ASSENTO SANITÁRIO
2º ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO





DESTAQUE NA REGIÃO SUDESTE



1º TINTA ESMALTE
1º TINTA PARA PAREDE EXTERNA
2º TINTA PARA PAREDE INTERNA
3º TINTA PARA PISO



1º TORNEIRA DE PLÁSTICO
3º RALO LINEAR



6º LUGAR NACIONAL



1º EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL	3º PARAFUSO
2º FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA	3º BROCA
2º MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA	3º FERRAMENTA ELÉTRICA
2º MANGUEIRA PARA JARDIM	3º FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
3º BUCHA PARA FIXAÇÃO	3º INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
3º FERRAGENS	3º ACESSÓRIO PARA PINTURA
	3º TRENA



1º TINTA PARA PAREDE INTERNA
1º TINTA PARA PISO
2º TINTA ESMALTE
3º TINTA SPRAY



3º ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA
3º LAMPADA DE LED
3º LUMINÁRIA DE LED



2º CIMENTO

QUALIDADE QUE CONSTRÓI CONFIANÇA E FICA NA MEMÓRIA

É por isso que a Cimento Nacional está presente nas obras, nos negócios e na lembrança dos brasileiros. Há anos participamos das grandes transformações do país, construindo relações sólidas com quem movimenta o setor todos os dias.

Cimento **Campeão** +  CIMENTO **NACIONAL**



Capitais e Regiões Metropolitanas:
4020-0908

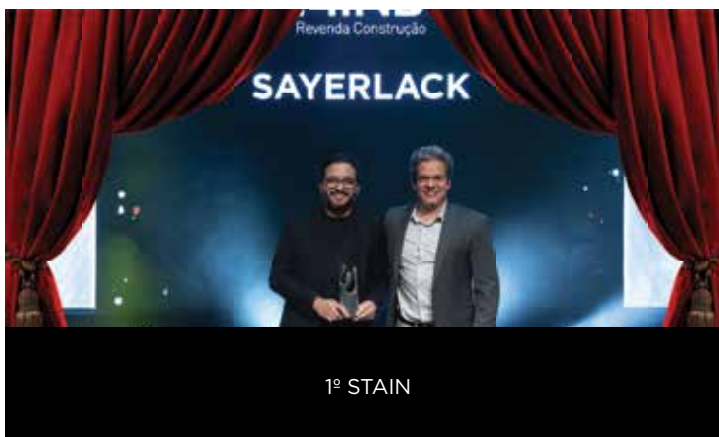
Demais Regiões:
0800 201 0021

Acesse nosso site
cimentonacional.com.br

Visite nossas redes sociais:
  [usecimentonacional](#)
  [cimentonacional](#)



Cimento Nacional



RESULTADOS 2026

ESQUADRIAS E FERRAGENS 3.731 VOTOS

BUCHA PARA FIXAÇÃO 320 VOTOS

• CISER	37%
• BEMFIXA	21%
• FISCHER BRASIL	12%
• VONDER	12%
• IV PLAST	9%
• NEWFIX	7%
• OUTROS/NULOS	2%

SUDESTE

• CISER	37%
• BEMFIXA	21%
• FISCHER BRASIL	12%

NORTE/NORDESTE

• CISER	39%
• BEMFIXA	21%
• FISCHER BRASIL	12%

SUL

• CISER	39%
• BEMFIXA	19%
• VONDER	12%

CENTRO-OESTE

• CISER	27%
• BEMFIXA	23%
• FISCHER BRASIL	15%

CADEADO 331 VOTOS

• PADO	29%
• STAM	24%
• ALIANÇA METALÚRGICA	15%
• ASSA ABLOY	15%
• GOLD	10%
• VONDER	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• PADO	29%
• STAM	25%
• ALIANÇA METALÚRGICA	16%

NORTE/NORDESTE

• PADO	28%
• STAM	23%
• ASSA ABLOY	17%

SUL

• PADO	29%
• STAM	23%
• ASSA ABLOY	14%

CENTRO-OESTE

• PADO	35%
• ALIANÇA METALÚRGICA	19%
• STAM	19%

ESPUMA DE POLIURETANO 333 VOTOS

• MUNDIAL PRIME	26%
• TEKBOND	26%
• QUARTZOLIT	16%
• SIKA	10%
• VEDACIT	10%
• PULVITEC	7%
• WORKER	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• MUNDIAL PRIME	28%
• TEKBOND	24%
• QUARTZOLIT	15%

NORTE/NORDESTE

• TEKBOND	32%
• MUNDIAL PRIME	23%
• QUARTZOLIT	15%

SUL

• TEKBOND	27%
• MUNDIAL PRIME	24%
• QUARTZOLIT	16%

CENTRO-OESTE

• MUNDIAL PRIME	22%
• QUARTZOLIT	22%
• TEKBOND	22%

FECHADURA 336 VOTOS

• STAM	34%
• ALIANÇA METALÚRGICA	19%
• PADO	19%
• ASSA ABLOY	13%
• SOPRANO	9%
• 3F	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• STAM	34%
• PADO	20%
• ALIANÇA METALÚRGICA	19%

NORTE/NORDESTE

• STAM	30%
• ALIANÇA METALÚRGICA	20%
• ASSA ABLOY	17%

SUL

• STAM	37%
• ALIANÇA METALÚRGICA	18%
• PADO	18%

CENTRO-OESTE

• STAM	37%
• ALIANÇA METALÚRGICA	22%
• PADO	22%

FECHADURA DIGITAL 339 VOTOS

• ALIANÇA METALÚRGICA	30%
• PADO	30%
• STAM	17%
• SOPRANO	10%
• YALE	8%
• INTELBRAS	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	29%
• PADO	29%
• STAM	18%

NORTE/NORDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	33%
• PADO	31%
• STAM	16%

SUL

• ALIANÇA METALÚRGICA	32%
• PADO	30%
• STAM	17%

CENTRO-OESTE

• PADO	37%
• ALIANÇA METALÚRGICA	22%
• STAM	15%

FERRAGENS 341 VOTOS

• ALIANÇA METALÚRGICA	28%
• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	23%
• STAM	23%
• VONDER	11%
• GUEPAR	9%
• WORKER	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	29%
• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	23%
• STAM	23%

NORTE/NORDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	26%
• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	23%
• STAM	20%

SUL

• ALIANÇA METALÚRGICA	31%
• STAM	24%
• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	21%

CENTRO-OESTE

• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	30%
• STAM	30%
• ALIANÇA METALÚRGICA	19%

PARAFUSO 344 VOTOS

• CISER	34%
• BELENUS	19%
• VONDER	15%
• WORKER	15%
• FISCHER BRASIL	10%
• NEWFIX	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• CISER	34%
• BELENUS	19%
• VONDER	15%

NORTE/NORDESTE

• CISER	27%
• WORKER	19%
• VONDER	19%

SUL

• CISER	36%
• BELENUS	18%
• WORKER	15%

CENTRO-OESTE

• CISER	43%
• BELENUS	21%
• VONDER	14%

PORTA E JANELA DE AÇO 347 VOTOS

• SASAZAKI	42%
• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	24%
• GRUPO RAMASSOL	15%
• CRV	11%
• ULLIAN	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• SASAZAKI	42%
• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	23%
• GRUPO RAMASSOL	15%

NORTE/NORDESTE

• SASAZAKI	45%
• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	21%
• GRUPO RAMASSOL	16%

SUL

• SASAZAKI	44%
• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	26%
• GRUPO RAMASSOL	14%

CENTRO-OESTE

• SASAZAKI	32%
• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	29%
• CRV	14%

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

350 VOTOS

• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	33%
• ALUMASA	20%
• SASAZAKI	20%
• ALUVID	13%
• ASTRA	9%
• CRV	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	34%
• ALUMASA	20%
• SASAZAKI	19%

NORTE/NORDESTE

• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	33%
• SASAZAKI	21%
• ALUMASA	19%

SUL

• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	33%
• ALUMASA	22%
• SASAZAKI	19%

CENTRO-OESTE

• MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS	29%
• SASAZAKI	25%
• ALUMASA	18%

PORTA E JANELA DE PVC

353 VOTOS

• NOVA FORMA	39%
• PLASBIL	27%
• MULTILIT	15%
• DUDA	11%
• GRUPO PERLEX	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• NOVA FORMA	41%
• PLASBIL	26%
• MULTILIT	14%

NORTE/NORDESTE

• NOVA FORMA	39%
• PLASBIL	25%
• MULTILIT	17%

55%

SUL

• NOVA FORMA	38%
• PLASBIL	28%
• MULTILIT	15%

CENTRO-OESTE

• PLASBIL	36%
• NOVA FORMA	32%
• MULTILIT	18%

FERRAMENTAS 3.751 VOTOS

BROCA

357 VOTOS

• IRWIN	32%
• CORTAG	27%
• VONDER	13%
• WORKER	13%
• DIAMANTE AZUL	9%
• GOZILLA	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• IRWIN	32%
• CORTAG	25%
• VONDER	14%

NORTE/NORDESTE

• IRWIN	33%
• CORTAG	27%
• VONDER	14%

SUL

• IRWIN	31%
• CORTAG	29%
• WORKER	12%

CENTRO-OESTE

• IRWIN	34%
• CORTAG	31%
• WORKER	14%

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

333 VOTOS

• CORTAG	42%
• IRWIN	19%
• THOMPSON	17%
• WORKER	13%
• GUEPAR	9%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• CORTAG	40%
• IRWIN	20%
• THOMPSON	18%

NORTE/NORDESTE

• CORTAG	45%
• THOMPSON	18%
• IRWIN	15%

SUL

• CORTAG	40%
• IRWIN	21%
• THOMPSON	14%

CENTRO-OESTE

• CORTAG	52%
• THOMPSON	19%
• IRWIN	11%

DISCO DE CORTE	357 VOTOS	SUDESTE	SUL
• NORTON	28%	• NORTON	27%
• CORTAG	17%	• CORTAG	18%
• STANLEY	17%	• STANLEY	16%
• DISFLEX	14%		
• THOMPSON	11%		
• TYROLIT	8%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE
• MAKITA	5%	• NORTON	• NORTON
• OUTROS/NULOS	0%	• STANLEY	• CORTAG
		• DISFLEX	• DISFLEX

DISCO DIAMANTADO	339 VOTOS	SUDESTE	SUL
• NORTON	34%	• NORTON	32%
• THOMPSON	20%	• THOMPSON	21%
• WORKER	20%	• WORKER	18%
• DIAMANTE AZUL	11%		
• MAKITA	9%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE
• CORTAG	6%	• NORTON	• NORTON
• OUTROS/NULOS	0%	• THOMPSON	• WORKER
		• WORKER	• DIAMANTE AZUL

FERRAMENTA ELÉTRICA	320 VOTOS	SUDESTE	SUL
• BOSCH	33%	• BOSCH	31%
• BLACK&DECKER	19%	• BLACK&DECKER	18%
• VONDER	16%	• WORKER	16%
• WORKER	16%		
• EIHILL	9%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE
• MAKITA	7%	• BOSCH	• BOSCH
• OUTROS/NULOS	0%	• VONDER	• BLACK&DECKER
		• BLACK&DECKER	• VONDER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO	347 VOTOS	SUDESTE	SUL
• BRASFORT	26%	• BRASFORT	26%
• APEX TOOL GROUP	18%	• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	• APEX TOOL GROUP
• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	18%	• APEX TOOL GROUP	• FAMASTIL/GRUPO VELLORE
• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	18%		
• VONDER	8%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE
• PACETTA	7%	• BRASFORT	• BRASFORT
• GALO DESEMPENADEIRA	5%	• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	• FAMASTIL/GRUPO VELLORE
• OUTROS/NULOS	0%	• APEX TOOL GROUP	• FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

FLUX

Eletrônica

Catálogos



Equipe de Vendas



NAS OPÇÕES COM



RESISTÊNCIA
VIDA LONGA

OU



RESISTÊNCIA
BLINDADA

FERRAMENTA 336 VOTOS

MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	25%
• TRAMONTINA	25%
• TRAPP	13%
• VONDER	13%
• PACETTA	10%
• WORKER	8%
• STIHL	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TRAMONTINA	25%
• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	24%
• TRAPP	13%

NORTE/NORDESTE

• TRAMONTINA	27%
• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	25%
• TRAPP	13%

SUL

• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	25%
• TRAMONTINA	23%
• VONDER	15%

CENTRO-OESTE

• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	30%
• TRAMONTINA	30%
• TRAPP	11%

INSTRUMENTO 353 VOTOS

DE MEDIÇÃO A LASER

• BOSCH	39%
• STARRETT	27%
• VONDER	15%
• CORTAG	11%
• WORKER	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• BOSCH	39%
• STARRETT	27%
• VONDER	16%

NORTE/NORDESTE

• BOSCH	41%
• STARRETT	25%
• VONDER	16%

SUL

• BOSCH	41%
• STARRETT	30%
• VONDER	14%

CENTRO-OESTE

• BOSCH	36%
• STARRETT	21%
• CORTAG	14%

LIMAS 331 VOTOS

• APEX TOOL GROUP	42%
• BRASFORT	24%
• STARRETT	15%
• WORKER	11%
• VONDER	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• APEX TOOL GROUP	41%
• BRASFORT	24%
• STARRETT	15%

NORTE/NORDESTE

• APEX TOOL GROUP	43%
• BRASFORT	23%
• STARRETT	15%

SUL

• APEX TOOL GROUP	43%
• BRASFORT	24%
• STARRETT	14%

CENTRO-OESTE

• APEX TOOL GROUP	46%
• BRASFORT	23%
• STARRETT	15%

MÁQUINA 344 VOTOS

ELÉTRICA DE BANCADA

• CORTAG	31%
• BOSCH	20%
• VONDER	20%
• WORKER	13%
• GAMMA FERRAMENTAS	10%
• FERRARI	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• CORTAG	32%
• BOSCH	20%
• VONDER	20%

NORTE/NORDESTE

• CORTAG	27%
• BOSCH	21%
• VONDER	19%

SUL

• CORTAG	32%
• BOSCH	21%
• VONDER	19%

CENTRO-OESTE

• CORTAG	32%
• VONDER	21%
• WORKER	18%

TRENA 341 VOTOS

• STARRETT	35%
• LUFKIN	16%
• THOMPSON	16%
• DISFLEX	10%
• VONDER	10%
• BOSCH	8%
• STANLEY	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• STARRETT	36%
• LUFKIN	16%
• THOMPSON	16%

NORTE/NORDESTE

• STARRETT	39%
• THOMPSON	16%
• LUFKIN	13%

SUL

• STARRETT	32%
• THOMPSON	18%
• LUFKIN	17%

CENTRO-OESTE

• STARRETT	26%
• LUFKIN	22%
• VONDER	15%

ITENS PARA BANHEIRO 3.561 VOTOS

ACESSÓRIOS
PARA BANHEIRO 517 VOTOS

• DECA	34%
• ASTRA	18%
• DOCOL	18%
• GRUPO ROCA	14%
• MEBUKI	10%
• DUDA	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DECA	34%
• DOCOL	18%
• ASTRA	18%

SUL

• DECA	33%
• ASTRA	20%
• GRUPO ROCA	17%

NORTE/NORDESTE

• DECA	33%
• DOCOL	20%
• ASTRA	15%

CENTRO-OESTE

• DECA	37%
• ASTRA	22%
• DOCOL	20%

ARMÁRIO PARA
BANHEIRO EM
MDF, BP 501 VOTOS

• A J RORATO	35%
• FABRIBAM	21%
• MGM MÓVEIS	21%
• COZIMAX	14%
• MOVEIS SÃO JOÃO	9%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• A J RORATO	35%
• FABRIBAM	21%
• MGM MÓVEIS	21%

SUL

• A J RORATO	33%
• MGM MÓVEIS	22%
• FABRIBAM	21%

NORTE/NORDESTE

• A J RORATO	38%
• FABRIBAM	20%
• MGM MÓVEIS	20%

CENTRO-OESTE

• A J RORATO	35%
• MGM MÓVEIS	23%
• FABRIBAM	20%

ASSENTO
SANITÁRIO 512 VOTOS

• ASTRA	32%
• KRONA	19%
• MEBUKI	19%
• AMANCO WAVIN	15%
• HERC	9%
• TIGRE	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ASTRA	32%
• KRONA	19%
• MEBUKI	18%

SUL

• ASTRA	30%
• MEBUKI	19%
• KRONA	19%

NORTE/NORDESTE

• ASTRA	33%
• KRONA	22%
• MEBUKI	20%

CENTRO-OESTE

• ASTRA	34%
• MEBUKI	22%
• AMANCO WAVIN	15%



LÍDER NO BRASIL
CATEGORIA
CUPINICIDA

CONHECEMOS BEM
OS INIMIGOS
QUE INVADEM
SUA CASA



JIMO.COM.BR



CHUVEIRO ELÉTRICO 506 VOTOS

• LORENZETTI	34%
• FAME	22%
• HYDRA	15%
• SINTEX	15%
• ZAGONEL	7%
• ENERBRÁS	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	34%
• FAME	22%
• SINTEX	15%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	35%
• FAME	24%
• HYDRA	15%

SUL

• LORENZETTI	37%
• FAME	19%
• HYDRA	15%

CENTRO-OESTE

• LORENZETTI	27%
• FAME	24%
• SINTEX	17%

LOUÇA SANITÁRIA 523 VOTOS

• DECA	32%
• LORENZETTI	20%
• DOCOL	14%
• GRUPO ROCA	14%
• ICASA	11%
• FIORI	9%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DECA	32%
• LORENZETTI	20%
• GRUPO ROCA	15%

NORTE/NORDESTE

• DECA	33%
• LORENZETTI	21%
• DOCOL	15%

SUL

• DECA	30%
• LORENZETTI	22%
• DOCOL	15%

CENTRO-OESTE

• DECA	33%
• DOCOL	19%
• GRUPO ROCA	14%

METAL SANITÁRIO 498 VOTOS

• DECA	31%
• LORENZETTI	26%
• DOCOL	13%
• GRUPO ROCA	13%
• MEBER	10%
• FABRIMAR	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DECA	30%
• LORENZETTI	27%
• GRUPO ROCA	14%

NORTE/NORDESTE

• DECA	30%
• LORENZETTI	24%
• GRUPO ROCA	14%

SUL

• DECA	33%
• LORENZETTI	26%
• DOCOL	12%

CENTRO-OESTE

• DECA	38%
• LORENZETTI	20%
• DOCOL	18%

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS 504 VOTOS

• LORENZETTI	41%
• RHEEM DO BRASIL	23%
• RINNAI	23%
• KOMECO	13%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	43%
• RHEEM DO BRASIL	22%
• RINNAI	22%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	42%
• RINNAI	24%
• RHEEM DO BRASIL	20%

SUL

• LORENZETTI	38%
• RHEEM DO BRASIL	27%
• RINNAI	24%

CENTRO-OESTE

• LORENZETTI	38%
• RINNAI	28%
• RHEEM DO BRASIL	23%

ITENS PARA COZINHA 3.522 VOTOS

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP 510 VOTOS

• A.J. RORATO	35%
• MM GABINETES	19%
• COZIMAX	15%
• IRMÃOS CORSO	15%
• FIMAP	9%
• BONATTO	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• A.J. RORATO	34%
• MM GABINETES	19%
• COZIMAX	16%

NORTE/NORDESTE

• A.J. RORATO	36%
• MM GABINETES	20%
• COZIMAX	14%

SUL

• A.J. RORATO	35%
• MM GABINETES	20%
• IRMÃOS CORSO	18%

CENTRO-OESTE

• A.J. RORATO	39%
• MM GABINETES	17%
• COZIMAX	15%

FILTRO PURIFICADOR DE ÁGUA 496 VOTOS

• LORENZETTI	38%
• ACQUABIOS	27%
• HIDRO FILTROS	21%
• PLANETA ÁGUA	9%
• MÍDEA	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	36%
• ACQUABIOS	28%
• HIDRO FILTROS	21%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	38%
• ACQUABIOS	27%
• HIDRO FILTROS	21%

SUL

• LORENZETTI	42%
• ACQUABIOS	26%
• HIDRO FILTROS	18%

CENTRO-OESTE

• LORENZETTI	40%
• HIDRO FILTROS	25%
• ACQUABIOS	23%

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO 505 VOTOS

• DECORALITA	45%
• IRMÃOS CORSO	23%
• A.J. RORATO	17%
• DURALEVI	9%
• FIBRASOL	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DECORALITA	44%
• IRMÃOS CORSO	24%
• A.J. RORATO	17%

NORTE/NORDESTE

• DECORALITA	45%
• IRMÃOS CORSO	27%
• A.J. RORATO	14%

SUL

• DECORALITA	46%
• IRMÃOS CORSO	21%
• A.J. RORATO	19%

CENTRO-OESTE

• DECORALITA	48%
• A.J. RORATO	18%
• IRMÃOS CORSO	15%

Proteger é Nosso Jogo!

LANÇAMENTOS 2026

PROTEGER É MAIS DO QUE PINTAR.
É CUIDAR DO QUE É NOSSO.



CONHEÇA NOSSO
MIX COMPLETO
hydronorth.com.br

Hydronorth
Tintas e Resinas

PIA E CUBA DE INOX 517 VOTOS

• TRAMONTINA	38%
• GHELPLUS	29%
• FABRINOX	21%
• DOCOL	12%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TRAMONTINA	38%
• GHELPLUS	29%
• FABRINOX	22%

NORTE/NORDESTE

• TRAMONTINA	38%
• GHELPLUS	28%
• FABRINOX	24%

SUL

• TRAMONTINA	37%
• GHELPLUS	28%
• FABRINOX	20%

CENTRO-OESTE

• TRAMONTINA	39%
• GHELPLUS	34%
• DOCOL	15%

REGULADOR DE GÁS PARA COZINHA 499 VOTOS

• ALIANÇA METALÚRGICA	37%
• PAPAIZ GÁS CONTROL	24%
• FORMAGÁS	17%
• VINIGÁS	12%
• IMAR	10%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	38%
• PAPAIZ GÁS CONTROL	23%
• FORMAGÁS	16%

NORTE/NORDESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	37%
• PAPAIZ GÁS CONTROL	24%
• FORMAGÁS	18%

SUL

• ALIANÇA METALÚRGICA	35%
• PAPAIZ GÁS CONTROL	24%
• FORMAGÁS	19%

CENTRO-OESTE

• ALIANÇA METALÚRGICA	38%
• PAPAIZ GÁS CONTROL	30%
• FORMAGÁS	15%

TORNEIRA ELÉTRICA 501 VOTOS

• LORENZETTI	35%
• FAME	29%
• SINTEX	15%
• DURÍN	13%
• ZAGONEL	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	34%
• FAME	30%
• SINTEX	15%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	36%
• FAME	29%
• SINTEX	17%

SUL

• LORENZETTI	37%
• FAME	26%
• SINTEX	15%

CENTRO-OESTE

• LORENZETTI	35%
• FAME	33%
• DURÍN	15%

TORNEIRA PARA COZINHA 494 VOTOS

• LORENZETTI	34%
• DOCOL	21%
• DECA	10%
• FABRIMAR	10%
• SOCEL	10%
• ACQUABIOS	9%
• MEBER	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	34%
• DOCOL	21%
• DECA	10%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	37%
• DOCOL	20%
• DECA	11%

SUL

• LORENZETTI	34%
• DOCOL	18%
• FABRIMAR	8%
• SOCEL	8%

CENTRO-OESTE

• DOCOL	28%
• LORENZETTI	26%
• ACQUABIOS	10%

MATERIAL DE ACABAMENTO 3.552 VOTOS

ARGAMASSA 718 VOTOS

• QUARTZOLIT	43%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	22%
• FORTALEZA	16%
• KERAKOLL	11%
• PRECON	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• QUARTZOLIT	43%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	24%
• FORTALEZA	15%

NORTE/NORDESTE

• QUARTZOLIT	46%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	21%
• FORTALEZA	16%

SUL

• QUARTZOLIT	40%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	22%
• FORTALEZA	18%

CENTRO-OESTE

• QUARTZOLIT	47%
• FORTALEZA	18%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	14%

**FORRO
DE PVC****701 VOTOS**

• NOVA FORMA	34%
• PLASBIL	19%
• PLASTILIT	19%
• DUDA	15%
• PERMATTI	9%
• MULTILIT	4%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• NOVA FORMA	32%
• PLASTILIT	20%
• PLASBIL	19%

NORTE/NORDESTE

• NOVA FORMA	33%
• PLASBIL	21%
• PLASTILIT	18%

SUL

• NOVA FORMA	35%
• PLASBIL	20%
• PLASTILIT	17%

CENTRO-OESTE

• NOVA FORMA	43%
• PLASTILIT	18%
• DUDA	14%

PORCELANATO**713 VOTOS**

• DELTA PORCELANATO	25%
• PORTINARI	19%
• PORTOBELLO	19%
• BIANCOGRÊS	12%
• GRUPO ROCA BRASIL	12%
• EMBRAMACO	8%
• ELIZABETH	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DELTA PORCELANATO	24%
• PORTINARI	18%
• PORTOBELLO	18%

NORTE/NORDESTE

• DELTA PORCELANATO	27%
• PORTOBELLO	20%
• PORTINARI	18%

SUL

• DELTA PORCELANATO	25%
• PORTINARI	21%
• PORTOBELLO	19%

CENTRO-OESTE

• DELTA PORCELANATO	26%
• PORTOBELLO	21%
• PORTINARI	19%

REJUNTAMENTO**706 VOTOS**

• QUARTZOLIT	35%
• FORTALEZA	19%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	19%
• CERAMFIX	14%
• SIKA	13%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• QUARTZOLIT	36%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	19%
• FORTALEZA	19%

NORTE/NORDESTE

• QUARTZOLIT	33%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	20%
• FORTALEZA	20%

SUL

• QUARTZOLIT	32%
• VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS	20%
• FORTALEZA	20%

CENTRO-OESTE

• QUARTZOLIT	42%
• FORTALEZA	18%
• CERAMFIX	16%

**REVESTIMENTO
CERÂMICO****714 VOTOS**

• DELTA PORCELANATO	36%
• EMBRAMACO	21%
• ELIZABETH	13%
• PORTO FERREIRA	13%
• DAMME	10%
• ELIANE	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• DELTA PORCELANATO	37%
• EMBRAMACO	21%
• PORTO FERREIRA	13%

NORTE/NORDESTE

• DELTA PORCELANATO	35%
• EMBRAMACO	20%
• PORTO FERREIRA	15%

SUL

• DELTA PORCELANATO	37%
• EMBRAMACO	19%
• ELIZABETH	15%

CENTRO-OESTE

• DELTA PORCELANATO	32%
• EMBRAMACO	28%
• ELIZABETH	12%

MATERIAL BÁSICO 3.716 VOTOS

BETONEIRA 378 VOTOS

• CSM	27%
• IRMAOS FISCHER	21%
• METALPAMA	21%
• GMEG	13%
• MENEGOTTI	11%
• ALZA	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• CSM	26%
• IRMAOS FISCHER	22%
• METALPAMA	21%

NORTE/NORDESTE

• CSM	32%
• METALPAMA	21%
• IRMAOS FISCHER	18%

SUL

• CSM	29%
• IRMAOS FISCHER	21%
• METALPAMA	19%

CENTRO-OESTE

• METALPAMA	30%
• CSM	20%
• IRMAOS FISCHER	20%

CARRINHO DE MÃO 365 VOTOS

• TRAMONTINA	35%
• CSM	31%
• IRMÃOS FISCHER	15%
• VONDER	11%
• WORKER	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TRAMONTINA	35%
• CSM	31%
• IRMÃOS FISCHER	15%

NORTE/NORDESTE

• TRAMONTINA	36%
• CSM	33%
• IRMÃOS FISCHER	14%

SUL

• CSM	32%
• TRAMONTINA	32%
• IRMÃOS FISCHER	17%

CENTRO-OESTE

• TRAMONTINA	41%
• CSM	21%
• IRMÃOS FISCHER	14%

CIMENTO 372 VOTOS

• VOTORANTIM CIMENTOS	34%
• INTERCEMENT	21%
• CIMENTO NACIONAL	15%
• CSN	15%
• SUPREMO CIMENTOS	8%
• JOFEGE	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• VOTORANTIM CIMENTOS	35%
• INTERCEMENT	21%
• CSN	15%

NORTE/NORDESTE

• VOTORANTIM CIMENTOS	33%
• INTERCEMENT	21%
• CSN	16%

SUL

• VOTORANTIM CIMENTOS	36%
• INTERCEMENT	18%
• CIMENTO NACIONAL	17%

CENTRO-OESTE

• INTERCEMENT	30%
• VOTORANTIM CIMENTOS	27%
• CIMENTO NACIONAL	17%

FITA ASFÁLTICA 381 VOTOS

• VIAPOL	32%
• DENVER/SOPREMA	21%
• DRYKO	21%
• MAXTON BRASIL	11%
• VEDACIT	9%
• BAUTECH	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• VIAPOL	32%
• DENVER/SOPREMA	21%
• DRYKO	21%

NORTE/NORDESTE

• VIAPOL	35%
• DENVER/SOPREMA	20%
• DRYKO	20%

SUL

• VIAPOL	28%
• DENVER/SOPREMA	24%
• DRYKO	20%

CENTRO-OESTE

• VIAPOL	40%
• DRYKO	23%
• DENVER/SOPREMA	13%

IMPERMEABILIZANTE 369 VOTOS

• QUARTZOLIT	32%
• VEDACIT	31%
• SIKA	11%
• VIAPOL	10%
• MACTRA	8%
• AXTON	6%
• OUTROS/NULOS	2%

SUDESTE

• QUARTZOLIT	32%
• VEDACIT	31%
• SIKA	11%

NORTE/NORDESTE

• VEDACIT	33%
• QUARTZOLIT	28%
• VIAPOL	12%

SUL

• VEDACIT	32%
• QUARTZOLIT	27%
• MACTRA	10%

CENTRO-OESTE

• QUARTZOLIT	43%
• VEDACIT	23%
• SIKA	13%

ISOLAMENTO TÉRMICO**E ACÚSTICO 374 VOTOS**

• ISOVER	29%
• ROCKFIBRAS/ SOPREMA	29%
• LA ROCHA	19%
• FIBRASMIL	15%
• AXTON	5%
• KNAUF	3%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ISOVER	30%
• ROCKFIBRAS/SOPREMA	28%
• LA ROCHA	19%

NORTE/NORDESTE

• ROCKFIBRAS/SOPREMA	30%
• ISOVER	25%
• LA ROCHA	22%

SUL

• ISOVER	29%
• ROCKFIBRAS/ SOPREMA	29%
• LA ROCHA	19%

CENTRO-OESTE

• ROCKFIBRAS/SOPREMA	33%
• ISOVER	30%
• FIBRASMIL	13%

**MANTA
ASFÁLTICA 362 VOTOS**

• QUARTZOLIT	27%
• DENVER/SOPREMA	21%
• VIAPOL	21%
• VEDACIT	17%
• MACTRA	9%
• BAUTECH	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• QUARTZOLIT	27%
• VIAPOL	21%
• DENVER/SOPREMA	20%

NORTE/NORDESTE

• DENVER/SOPREMA	23%
• QUARTZOLIT	23%
• VIAPOL	20%

SUL

• QUARTZOLIT	28%
• VIAPOL	22%
• VEDACIT	20%

CENTRO-OESTE

• QUARTZOLIT	34%
• DENVER/SOPREMA	24%
• VIAPOL	17%

**RESINA
ACRÍLICA 376 VOTOS**

• HYDRONORTH	38%
• MONTANA QUÍMICA	21%
• BAUTECH	12%
• EUCATEX	12%
• NATRIELLI	10%
• MAZA	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• HYDRONORTH	38%
• MONTANA QUÍMICA	21%
• BAUTECH	12%

NORTE/NORDESTE

• HYDRONORTH	40%
• MONTANA QUÍMICA	21%
• EUCATEX	12%

SUL

• HYDRONORTH	41%
• MONTANA QUÍMICA	22%
• EUCATEX	13%

CENTRO-OESTE

• HYDRONORTH	27%
• MONTANA QUÍMICA	23%
• BAUTECH	20%

**TELHA DE
FIBROCIMENTO 370 VOTOS**

• BRASILIT	28%
• ETERNIT	24%
• INFIBRA	24%
• MULTILIT	12%
• CONFIBRA	7%
• IMBRALIT	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• BRASILIT	28%
• INFIBRA	25%
• ETERNIT	23%

NORTE/NORDESTE

• BRASILIT	29%
• ETERNIT	26%
• INFIBRA	23%

SUL

• BRASILIT	31%
• INFIBRA	24%
• ETERNIT	21%

CENTRO-OESTE

• ETERNIT	33%
• BRASILIT	20%
• INFIBRA	20%

**TELHA
DE PVC 369 VOTOS**

• AFORT	41%
• DVG - PRECON	23%
• INFIBRA/PERMATEX	22%
• PERMATII	14%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• AFORT	40%
• DVG - PRECON	23%
• INFIBRA/PERMATEX	22%

NORTE/NORDESTE

• AFORT	41%
• DVG - PRECON	24%
• INFIBRA/PERMATEX	20%

SUL

• AFORT	44%
• INFIBRA/PERMATEX	23%
• DVG - PRECON	21%

CENTRO-OESTE

• AFORT	37%
• DVG - PRECON	27%
• INFIBRA/PERMATEX	23%

MATERIAL ELÉTRICO 3.731 VOTOS

DISJUNTOR 318 VOTOS

• FAME	30%
• TRAMONTINA	30%
• MARGIRIUS	17%
• SOPRANO	11%
• ELETROMAR	8%
• STECK	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TRAMONTINA	32%
• FAME	29%
• MARGIRIUS	17%

NORTE/NORDESTE

• FAME	28%
• TRAMONTINA	26%
• MARGIRIUS	21%

SUL

• FAME	31%
• TRAMONTINA	31%
• MARGIRIUS	15%

CENTRO-OESTE

• FAME	36%
• TRAMONTINA	20%
• SOPRANO	16%

ELETRODUTO 304 VOTOS

• TIGRE	31%
• AMANCO WAVIN	18%
• FORTLEV	18%
• TRAMONTINA	18%
• KRONA	11%
• PLASTILIT	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TIGRE	31%
• AMANCO WAVIN	19%
• FORTLEV	19%

NORTE/NORDESTE

• TIGRE	27%
• AMANCO WAVIN	20%
• TRAMONTINA	20%

SUL

• TIGRE	31%
• TRAMONTINA	19%
• AMANCO WAVIN	17%

CENTRO-OESTE

• TIGRE	38%
• TRAMONTINA	21%
• FORTLEV	17%

EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO DE LINHA 312 VOTOS

• ILUMI	37%
• FAME	21%
• MARGIRIUS	13%
• PLUZIE	13%
• GRUPO PERLEX	10%
• MEGATRON	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ILUMI	36%
• FAME	22%
• PLUZIE	13%

NORTE/NORDESTE

• ILUMI	34%
• FAME	18%
• MARGIRIUS	16%

SUL

• ILUMI	38%
• FAME	23%
• MARGIRIUS	12%

CENTRO-OESTE

• ILUMI	44%
• FAME	20%
• MARGIRIUS	12%

FIO E CABO ELÉTRICO 309 VOTOS

• COBRECOM	31%
• SIL	27%
• CORFIO	13%
• MEGATRON	12%
• LAMESA	10%
• PERPLUG	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• COBRECOM	31%
• SIL	27%
• CORFIO	13%

NORTE/NORDESTE

• COBRECOM	29%
• SIL	27%
• CORFIO	13%

SUL

• COBRECOM	29%
• SIL	18%
• CORFIO	15%

CENTRO-OESTE

• COBRECOM	40%
• SIL	28%
• LAMESA	12%

FITA ISOLANTE 315 VOTOS

• 3M	24%
• FAME	24%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	15%
• KRONA	15%
• TIGRE	11%
• BRASFORT	7%
• ADERE	4%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• FAME	25%
• 3M	24%
• KRONA	16%

NORTE/NORDESTE

• FAME	23%
• 3M	19%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	16%

SUL

• 3M	27%
• FAME	21%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	15%

CENTRO-OESTE

• FAME	32%
• 3M	28%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	16%

ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA

307 VOTOS

• EMPALUX	33%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	20%
• TASHIBRA	20%
• GALAXY LED	11%
• GAYA	9%
• BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• EMPALUX	34%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	20%
• TASHIBRA	19%

NORTE/NORDESTE

• EMPALUX	36%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	20%
• TASHIBRA	20%

SUL

• EMPALUX	28%
• TASHIBRA	22%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	19%

CENTRO-OESTE

• EMPALUX	28%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	20%
• TASHIBRA	20%

LÂMPADA DE LED

311 VOTOS

• ELGIN	26%
• AVANT	17%
• EMPALUX	17%
• TASHIBRA	17%
• GALAXY LED	10%
• BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO	8%
• OUTROS/NULOS	5%

SUDESTE

• ELGIN	28%
• AVANT	17%
• EMPALUX	17%

NORTE/NORDESTE

• ELGIN	23%
• TASHIBRA	20%
• AVANT	18%

SUL

• ELGIN	25%
• AVANT	18%
• TASHIBRA	18%

CENTRO-OESTE

• ELGIN	24%
• EMPALUX	20%
• AVANT	12%

PAINEL DE LED

306 VOTOS

• EMPALUX	27%
• ELGIN	23%
• TASHIBRA	23%
• OUROLUX	12%
• KIAN	9%
• BRILIA	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• EMPALUX	27%
• ELGIN	23%
• TASHIBRA	22%

NORTE/NORDESTE

• EMPALUX	29%
• ELGIN	25%
• TASHIBRA	22%

SUL

• EMPALUX	30%
• ELGIN	23%
• TASHIBRA	23%

CENTRO-OESTE

• TASHIBRA	28%
• ELGIN	16%
• EMPALUX	16%

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

314 VOTOS

• ILUMI	25%
• FAME	17%
• TRAMONTINA	17%
• MARGIRIUS	13%
• PLUZIE	13%
• GRUPO PERLEX	9%
• ENERBRÁS	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ILUMI	26%
• FAME	17%
• TRAMONTINA	16%

NORTE/NORDESTE

• ILUMI	23%
• TRAMONTINA	19%
• FAME	16%

SUL

• ILUMI	27%
• TRAMONTINA	17%
• FAME	15%

CENTRO-OESTE

• FAME	20%
• ILUMI	20%
• MARGIRIUS	16%

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

308 VOTOS

• TIGRE	31%
• FAME	22%
• KRONA	22%
• AMANCO WAVIN	11%
• SOPRANO	8%
• STECK	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TIGRE	31%
• FAME	22%
• KRONA	22%

NORTE/NORDESTE

• TIGRE	31%
• FAME	25%
• KRONA	22%

SUL

• TIGRE	32%
• KRONA	23%
• FAME	22%

CENTRO-OESTE

• TIGRE	28%
• KRONA	20%
• AMANCO WAVIN	16%

REFLETOR 313 VOTOS

DE LED

• ELGIN	28%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	28%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	17%
• EMPALUX	14%
• AVANT	8%
• INTELBRAS	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ELGIN	28%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	27%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	17%

NORTE/NORDESTE

• ELGIN	29%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	27%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	18%

SUL

• FOXLUX/GRUPO VELLORE	32%
• ELGIN	26%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	17%

CENTRO-OESTE

• ELGIN	36%
• FOXLUX/GRUPO VELLORE	32%
• BLUMENAU ILUMINAÇÃO	16%

TOMADA, 314 VOTOS

PLUGUE E INTERRUPTOR

• FAME	23%
• TRAMONTINA	23%
• ILUMI	17%
• MARGIRIUS	17%
• GRUPO PERLEX	9%
• BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO	7%
• SOPRANO	4%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• FAME	23%
• TRAMONTINA	23%
• MARGIRIUS	17%

NORTE/NORDESTE

• TRAMONTINA	25%
• FAME	19%
• ILUMI	19%

SUL

• FAME	24%
• TRAMONTINA	21%
• MARGIRIUS	20%

CENTRO-OESTE

• FAME	24%
• TRAMONTINA	20%
• ILUMI	16%

MATERIAL HIDRÁULICO 3.590 VOTOS

BOMBA 332 VOTOS

SUBMERSA

• ANAUGER	33%
• DANCOR	27%
• BOMBAS RAYMA	18%
• WORKER	13%
• VONDER	9%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ANAUGER	31%
• DANCOR	29%
• BOMBAS RAYMA	18%

NORTE/NORDESTE

• ANAUGER	37%
• DANCOR	23%
• BOMBAS RAYMA	18%

SUL

• ANAUGER	34%
• DANCOR	26%
• BOMBAS RAYMA	17%

CENTRO-OESTE

• ANAUGER	38%
• DANCOR	27%
• BOMBAS RAYMA	19%

CAIXA D'ÁGUA 321 VOTOS

DE POLIETILENO

• FORTLEV	41%
• TIGRE	28%
• INFIBRA	17%
• ACQUALIMP	14%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• FORTLEV	40%
• TIGRE	28%
• INFIBRA	18%

NORTE/NORDESTE

• FORTLEV	43%
• TIGRE	24%
• INFIBRA	17%

SUL

• FORTLEV	43%
• TIGRE	28%
• INFIBRA	15%

CENTRO-OESTE

• FORTLEV	38%
• TIGRE	35%
• INFIBRA	19%

CISTERNA 329 VOTOS

• FORTLEV	40%
• ACQUALIMP	23%
• BAKOF	14%
• INFIBRA	13%
• PERMATEX	10%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• FORTLEV	42%
• ACQUALIMP	22%
• BAKOF	13%

NORTE/NORDESTE

• FORTLEV	36%
• ACQUALIMP	25%
• BAKOF	15%

SUL

• FORTLEV	41%
• ACQUALIMP	23%
• BAKOF	13%

CENTRO-OESTE

• FORTLEV	35%
• ACQUALIMP	23%
• BAKOF	19%

FITA VEDA-ROSCA

317 VOTOS

• FORTLEV	24%
• KRONA	23%
• AMANCO WAVIN	13%
• PULVITEC/ SOPREMA	13%
• PLASTIFLUOR	8%
• TEK BOND	8%
• CENSI	6%
• HENKEL	4%
• OUTROS/NULOS	1%

SUDESTE

• KRONA	24%
• FORTLEV	24%
• PULVITEC/SOPREMA	13%

NORTE/NORDESTE

• FORTLEV	25%
• KRONA	19%
• AMANCO WAVIN	14%

SUL

• FORTLEV	24%
• KRONA	19%
• AMANCO WAVIN	15%

CENTRO-OESTE

• KRONA	32%
• FORTLEV	24%
• PULVITEC/SOPREMA	12%

MANGUEIRA PARA JARDIM

335 VOTOS

• TRAMONTINA	34%
• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	20%
• VONDER	20%
• ACQUAFLEX	12%
• GARDENA	9%
• IBIRÁ	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TRAMONTINA	33%
• FAMASTIL/ GRUPO VELLORE	21%
• VONDER	19%

NORTE/NORDESTE

• TRAMONTINA	32%
• VONDER	22%
• FAMASTIL/ GRUPO VELLORE	20%

SUL

• TRAMONTINA	39%
• VONDER	20%
• FAMASTIL/ GRUPO VELLORE	17%

CENTRO-OESTE

• TRAMONTINA	37%
• FAMASTIL/GRUPO VELLORE	22%
• VONDER	22%

RALO LINEAR

324 VOTOS

• ELLEVE	42%
• ESTRELA ACESSÓRIOS	24%
• HERC	15%
• TIGRE	11%
• BLUKIT	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ELLEVE	42%
• ESTRELA ACESSÓRIOS	23%
• HERC	15%

NORTE/NORDESTE

• ELLEVE	40%
• ESTRELA ACESSÓRIOS	26%
• HERC	14%

SUL

• ELLEVE	44%
• ESTRELA ACESSÓRIOS	24%
• HERC	16%

CENTRO-OESTE

• ELLEVE	38%
• ESTRELA ACESSÓRIOS	27%
• HERC	19%

REPARO HIDRÁULICO

328 VOTOS

• BLUKIT	40%
• CENSI	23%
• DURÍN	14%
• KIMETAIS	13%
• VALEPLAST	10%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• BLUKIT	41%
• CENSI	21%
• DURÍN	15%

NORTE/NORDESTE

• BLUKIT	37%
• CENSI	24%
• DURÍN	15%

SUL

• BLUKIT	41%
• CENSI	23%
• KIMETAIS	14%

CENTRO-OESTE

• BLUKIT	38%
• CENSI	31%
• KIMETAIS	12%

TORNEIRA DE PLÁSTICO

319 VOTOS

• HERC	42%
• LORENZETTI	24%
• TIGRE	15%
• KRONA	11%
• VALEPLAST	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• HERC	42%
• LORENZETTI	25%
• TIGRE	15%

NORTE/NORDESTE

• HERC	47%
• LORENZETTI	19%
• TIGRE	16%

SUL

• HERC	40%
• LORENZETTI	24%
• TIGRE	15%

CENTRO-OESTE

• HERC	35%
• LORENZETTI	31%
• KRONA	15%

TORNEIRA EM ABS 330 VOTOS

• LORENZETTI	34%
• ACQUABIOS	20%
• TIGRE	20%
• VÍQUA	12%
• PLASTILIT	9%
• LEÃO METAIS	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LORENZETTI	35%
• TIGRE	21%
• ACQUABIOS	18%

NORTE/NORDESTE

• LORENZETTI	31%
• ACQUABIOS	24%
• TIGRE	19%

SUL

• LORENZETTI	32%
• ACQUABIOS	23%
• TIGRE	19%

CENTRO-OESTE

• LORENZETTI	37%
• TIGRE	22%
• ACQUABIOS	15%

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE 332 VOTOS

• TIGRE	42%
• KRONA	24%
• AMANCO WAVIN	15%
• OUTROS/NULOS	19%

SUDESTE

• TIGRE	41%
• KRONA	22%

NORTE/NORDESTE

• TIGRE	42%
• KRONA	27%

SUL

• TIGRE	40%
• KRONA	26%

CENTRO-OESTE

• TIGRE	50%
• KRONA	27%

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA 323 VOTOS

• TIGRE	32%
• AMANCO WAVIN	18%
• FORTLEV	18%
• KRONA	18%
• PLASTILIT	8%
• TUBOZAN	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TIGRE	33%
• AMANCO WAVIN	18%
• FORTLEV	18%

NORTE/NORDESTE

• TIGRE	29%
• FORTLEV	21%
• AMANCO WAVIN	17%

SUL

• TIGRE	32%
• KRONA	19%
• AMANCO WAVIN	18%

CENTRO-OESTE

• TIGRE	31%
• KRONA	23%
• AMANCO WAVIN	19%

TINTAS E ACESSÓRIOS 3.712 VOTOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA 250 VOTOS

• ATLAS	32%
• CONDOR	16%
• TIGRE PINCÉIS	16%
• GALO DESEMPENADEIRAS	12%
• VONDER	10%
• 3M	9%
• CORTAG	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ATLAS	30%
• CONDOR	17%
• TIGRE PINCÉIS	16%

NORTE/NORDESTE

• ATLAS	36%
• CONDOR	16%
• TIGRE PINCÉIS	16%

SUL

• ATLAS	37%
• CONDOR	15%
• TIGRE PINCÉIS	13%

CENTRO-OESTE

• ATLAS	25%
• TIGRE PINCÉIS	25%
• CONDOR	15%

COLA INSTANTÂNEA 244 VOTOS

• TEKBOND	26%
• HENKEL	17%
• MUNDIAL PRIME	17%
• PULVITEC/SOPREMA	17%
• UNIPEGA	10%
• BRASCOLA	8%
• PERMABOND	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• TEKBOND	24%
• PULVITEC/SOPREMA	18%
• HENKEL	17%

NORTE/NORDESTE

• TEKBOND	30%
• HENKEL	18%
• MUNDIAL PRIME	16%

SUL

• TEKBOND	27%
• MUNDIAL PRIME	20%
• HENKEL	18%

CENTRO-OESTE

• TEKBOND	25%
• PULVITEC/SOPREMA	20%
• UNIPEGA	15%

Solução para toda obra

do planejamento
à entrega

**A alta performance
que vai do varejista
ao mestre de obras.**

O desempenho, a qualidade
e a inovação que o seu
cliente espera, você
encontra na Tramontina.



CUPINICIDA 249 VOTOS

• JIMO	39%
• MONTANA QUÍMICA	28%
• VEDACIT	21%
• SAYERLACK	12%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• JIMO	38%
• MONTANA QUÍMICA	31%
• VEDACIT	20%

NORTE/NORDESTE

• JIMO	36%
• MONTANA QUÍMICA	27%
• VEDACIT	22%

SUL

• JIMO	40%
• MONTANA QUÍMICA	25%
• VEDACIT	23%

CENTRO-OESTE

• JIMO	50%
• MONTANA QUÍMICA	20%
• VEDACIT	20%

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL (EPI) 246 VOTOS

• VONDER	29%
• ATLAS	18%
• NORTON	18%
• 3M	11%
• MARLUVAS	10%
• MUCAMBO	9%
• SUPER SAFETY	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• VONDER	28%
• ATLAS	18%
• NORTON	18%

NORTE/NORDESTE

• VONDER	30%
• NORTON	18%
• ATLAS	16%

SUL

• VONDER	29%
• NORTON	19%
• ATLAS	17%

CENTRO-OESTE

• VONDER	30%
• ATLAS	20%
• NORTON	15%

FITA CREPE 251 VOTOS

• ADERE	31%
• ADELBRAS	26%
• 3M	14%
• EUROCEL	14%
• NORTON	8%
• TEKBOND	7%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• ADERE	31%
• ADELBRAS	27%
• 3M	14%

NORTE/NORDESTE

• ADERE	29%
• ADELBRAS	27%
• 3M	16%

SUL

• ADERE	30%
• ADELBRAS	23%
• 3M	15%

CENTRO-OESTE

• ADERE	40%
• ADELBRAS	25%
• EUROCEL	15%

LIXA 243 VOTOS

• LIXAS TATU	27%
• NORTON	25%
• ADERE	21%
• 3M	18%
• CORTAG	9%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• LIXAS TATU	28%
• NORTON	25%
• ADERE	21%

NORTE/NORDESTE

• LIXAS TATU	30%
• NORTON	23%
• 3M	20%

SUL

• NORTON	29%
• LIXAS TATU	24%
• ADERE	20%

CENTRO-OESTE

• ADERE	32%
• LIXAS TATU	26%
• NORTON	21%

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO 248 VOTOS

• WD-40	31%
• TEKBOND	20%
• UNIPEGA	20%
• ORBI QUÍMICA	13%
• MUNDIAL PRIME	10%
• STARRETT	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• WD-40	31%
• TEKBOND	21%
• UNIPEGA	21%
• OUTROS	28%

NORTE/NORDESTE

• WD-40	31%
• TEKBOND	20%
• UNIPEGA	20%
• OUTROS	29%

SUL

• WD-40	33%
• TEKBOND	21%
• UNIPEGA	21%
• OUTROS	25%

CENTRO-OESTE

• WD-40	30%
• MUNDIAL PRIME	15%
• ORBI QUÍMICA	15%
• OUTROS	40%

SILICONE	252 VOTOS	SUDESTE	SUL		
• TEKBOND	25%	• TEKBOND	26%	• QUARTZOLIT	21%
• MUNDIAL PRIME	17%	• QUARTZOLIT	17%	• TEKBOND	21%
• QUARTZOLIT	17%	• UNIPEGA	17%	• MUNDIAL PRIME	17%
• UNIPEGA	17%	• OUTROS	40%	• OUTROS	42%
• CIBRA SELANTES	11%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE		
• BRASCOLA	8%	• TEKBOND	24%	• TEKBOND	30%
• SIKÁ	5%	• MUNDIAL PRIME	20%	• MUNDIAL PRIME	15%
• OUTROS/NULOS	0%	• UNIPEGA	20%	• QUARTZOLIT	15%
		• OUTROS	36%	• OUTROS	40%

SELANTE POLIURETANO		245 VOTOS	SUDESTE		SUL			
• PULVITEC/SOPREMA		26%	• PULVITEC/SOPREMA		28%	• PULVITEC/SOPREMA		25%
• TEKBOND		18%	• TEKBOND		18%	• UNIPEGA		20%
• UNIPEGA		18%	• UNIPEGA		18%	• TEKBOND		18%
• CIBRA SELANTES		11%	NORTE/NORDESTE			CENTRO-OESTE		
• ORBI QUÍMICA		11%	• PULVITEC/SOPREMA		23%	• PULVITEC/SOPREMA		25%
• TYTAN		9%	• TEKBOND		18%	• CIBRA SELANTES		15%
• CASCOLA		7%	• UNIPEGA		18%	• TEKBOND		15%
• OUTROS/NULOS		0%						

STAIN	247 VOTOS	SUDESTE	SUL		
• SAYERLACK	38%	• SAYERLACK	39%	• SAYERLACK	35%
• MONTANA QUÍMICA	24%	• MONTANA QUÍMICA	24%	• MONTANA QUÍMICA	27%
• ANJO TINTAS	17%	• ANJO TINTAS	17%	• ANJO TINTAS	17%
• MAZA	13%	NORTE/NORDESTE	CENTRO-OESTE		
• IQUINE	8%	• SAYERLACK	36%	• SAYERLACK	45%
• OUTROS/NULOS	0%	• MONTANA QUÍMICA	23%	• ANJO TINTAS	15%
		• ANJO TINTAS	18%	• MAZA	15%

TINTA ESMALTE 244 VOTOS		SUDESTE		SUL	
• SUVINIL	28%	• SUVINIL	29%	• SUVINIL	27%
• CORAL	22%	• CORAL	20%	• CORAL	24%
• SHERWIN-WILLIAMS	19%	• SHERWIN-WILLIAMS	19%	• SHERWIN-WILLIAMS	18%
• LUKSCOLOR	15%	NORTE/NORDESTE		CENTRO-OESTE	
• DACAR	9%	• SUVINIL	25%	• CORAL	30%
• EUCATEX	7%	• CORAL	23%	• SUVINIL	25%
• OUTROS/NULOS	0%	• LUKSCOLOR	18%	• SHERWIN-WILLIAMS	20%

TINTA PARA PAREDE EXTERNA		SUDESTE		SUL	
• SUVINIL	35%	• SUVINIL	34%	• SUVINIL	37%
• CORAL	21%	• CORAL	20%	• CORAL	23%
• KILLING	13%	• KILLING	14%	• LUKSCOLOR	13%
• LUKSCOLOR	13%	NORTE/NORDESTE		CENTRO-OESTE	
• EUCATEX	11%	• SUVINIL	33%	• SUVINIL	40%
• PPG RENNER	7%	• CORAL	22%	• CORAL	15%
• OUTROS/NULOS	0%	• KILLING	13%	• LUKSCOLOR	15%

TINTA PARA PAREDE INTERNA 246 VOTOS

• SHERWIN-WILLIAMS	34%
• CORAL	21%
• SUVINIL	21%
• ANJO TINTAS	11%
• LUKSCOLOR	7%
• KILLING	6%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• SHERWIN-WILLIAMS	34%
• SUVINIL	22%
• CORAL	21%

NORTE/NORDESTE

• SHERWIN-WILLIAMS	36%
• CORAL	18%
• SUVINIL	18%

SUL

• SHERWIN-WILLIAMS	31%
• CORAL	23%
• SUVINIL	23%

CENTRO-OESTE

• SHERWIN-WILLIAMS	40%
• CORAL	25%
• SUVINIL	20%

TINTA PARA PISO 250 VOTOS

• EUCATEX	26%
• SHERWIN-WILLIAMS	26%
• HYDRONORTH	15%
• CORAL	10%
• SUVINIL	10%
• MAZA	8%
• LUKSCOLOR	5%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• EUCATEX	27%
• SHERWIN-WILLIAMS	26%
• HYDRONORTH	15%

NORTE/NORDESTE

• SHERWIN-WILLIAMS	29%
• EUCATEX	22%
• HYDRONORTH	18%

SUL

• SHERWIN-WILLIAMS	27%
• EUCATEX	25%
• HYDRONORTH	13%

CENTRO-OESTE

• EUCATEX	30%
• SHERWIN-WILLIAMS	20%
• HYDRONORTH	15%

TINTA SPRAY 248 VOTOS

• MUNDIAL PRIME	33%
• TEKBOND	27%
• COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS	18%
• CHEMICOLOR (SAINT-GOBAIN)	14%
• ORBI QUIMICA	8%
• OUTROS/NULOS	0%

SUDESTE

• MUNDIAL PRIME	34%
• TEKBOND	27%
• COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS	18%

NORTE/NORDESTE

• MUNDIAL PRIME	31%
• TEKBOND	29%
• COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS	18%

SUL

• MUNDIAL PRIME	35%
• TEKBOND	25%
• COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS	17%

CENTRO-OESTE

• TEKBOND	30%
• MUNDIAL PRIME	25%
• COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS	20%



ATACADISTA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO MAIS PARCEIRO

• TAMBASA	1
• FERRAGENS NEGRÃO	2
• COFEMA	3
• MARTINS	4
• CONSTRUJÁ	5
• DEPECIL	6
• CASA DO LOJISTA	7
• CENTER FERTIN	8
• ELETROLESTE	9
• CASA CARDÃO	10
• MUNDIAL ATACADISTA	10
• ORION DISTRIBUIDORA	11

DESTAQUES

REGIÃO SUDESTE

- FERA ATACADO
- COMERCIAL LEAL
- BARTOFIL

REGIÃO SUL

- DISBRACOM DISTRIBUIDORA

REGIÃO NORTE/NORDESTE

- IDB ATACADISTAS

REGIÃO CENTRO-OESTE

- MÉCARI DISTRIBUIDORA

TODAS ELAS VÊM COMPLETAS, COM AS PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES QUE VOCÊ PROCURA.

BASTA ESCOLHER A METRAGEM QUE
MAIS COMBINA COM SEUS OBJETIVOS:

40m

70m

100m



- Funções para calcular distância, área e volume
- Medição indireta (Pitágoras): Simples, com Adição e com Subtração
- Soma e subtração de medidas
- Medição contínua

- Referência para inclinação e nível
 - Proteção IP54 contra poeira e respingos de água
 - Memoriza as últimas 99 medições
 - Resolução 0001m / Exatidão $\pm 2,0\text{mm}$
- E muito mais...

Starrett®

ESPECIALISTAS EM CORTE
& MEDIÇÃO DESDE 1880

TOP OF MIND
Revista Revenda

DESDE 1880

ESPECIALISTAS EM CORTE & MEDIÇÃO

CIRCUITO DO BEM

Cyro Gazola, CEO da Soprano



O atual CEO da Soprano Cyro Gazola tem mais de 28 anos de atuação em empresas brasileiras líderes de mercado em suas atividades, como Philips, e fundos de investimentos. Ao aceitar o convite da Soprano para comandar as quatro unidades de negócios da empresa gaúcha, o executivo tem o desafio de fazer da unidade de negócios Matcon referência nacional. As outras três são de móveis, utilidades térmicas e refrigeração.

“A unidade Matcon é a principal do Grupo e estamos realizando uma campanha chamada Circuito Soprano, lançada na feira Feicon, com o objetivo de levar conhecimento para milhões de profissionais da área elétrica de todo o Brasil”, diz Gazola.

Mas também tem desafios nas demais unidades, principalmente Refrigeração e Fechaduras onde a Soprano também se posiciona como uma das líderes de mercado.

Com menos de um ano no comando do Grupo Soprano, uma empresa com mais de 70 anos de história no Brasil, Gazola já identificou algumas ações que pretende realizar nos próximos meses.

“Uma das primeiras ações que eu, e toda a equipe do comercial e marketing estamos fazendo é percorrer o Brasil para entender o que o nosso cliente quer e precisa da Soprano. Não vamos ficar comandando o Grupo do escritório no Sul do País. Viajaremos para todos os cantos do Brasil para levar conhecimento aos profissionais, eletricitas em um primeiro momento, para que possam atender bem os seus clientes e ter a Soprano como grande parceira. Temos o objetivo de integrar a unidade de energia renovável dentro da unidade de Matcon. São quatro grandes estruturas que atendem todas as regiões do Brasil e também da América do Sul, principalmente no Cone Sul, como Paraguai, Uruguai, Argentina, Chile, Peru e estamos expandindo também para o Equador. A Feicon marcou o início de uma nova fase no nosso rela-

50 ANOS

DE ENERGIA LEVADA A SÉRIO

Produtos e logística
que respondem à
altura das necessidades
do seu projeto.



Na Lamesa, mais de **50 anos de tecnologia**, processo automatizado e rigoroso controle de qualidade significam segurança, performance e confiança para o seu trabalho. Com produção própria, laboratório sofisticado e logística ágil.

Conheça nossa linha completa de cabos elétricos com certificado ABNT e ISO 9001.

Vai na **CERTEZA** Vai de **LAMESA**
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

lamesa.com.br

@lamesa_cabos





Equipe da Soprano no estande da empresa na Feicon

cionamento com eletricitistas e profissionais da área elétrica onde apresentamos o mascote Sandro, diretamente conectado ao Programa Circuito Soprano”.

Com o conceito “Aqui, o movimento elétrico acontece”, a Soprano desenvolveu o programa para levar conhecimento técnico, atualização profissional e experiências relevantes a quem movimenta o setor todos os dias. Na feira, promoveram uma intensa programação com mais de 20 palestras e apresentações técnicas conduzidas por engenheiros, especialistas e influenciadores reconhecidos pelo mercado.

“A iniciativa nasceu com o propósito de ampliar o acesso à informação qualificada, fortalecer a capacitação técnica e criar uma conexão ainda mais próxima com profissionais de todo o Brasil”, diz Cyro.

A estratégia prevê a ampliação industrial em Farroupilha, RS, e a implantação de dois novos Centros de Distribuição, em Caxias do Sul, RS, e Navegantes, SC.

“Estamos fortalecendo a produção de fechaduras em nosso parque fabril de Farroupilha. A Soprano é líder em volume de produção no Brasil”, pontua Cyro.

EM TODOS OS ESTADOS

O CEO enfatiza que a empresa está presente em todos os estados brasileiros e o Distrito Federal. “Atendemos todos os 27 estados brasileiros e contamos com unidades fabris nas cidades de Caxias do Sul e Farroupilha, no Rio Grande do Sul. Também temos uma unidade industrial e Centro de Distribuição no Mato Grosso do Sul que atende o restante do Brasil. Estamos no momento de expandir toda a malha logística da Soprano ainda este ano para atender melhor todo o Brasil e a Unidade Matcon, que atende mais de 10 mil clientes diretos é a maior dentro do Grupo. A Soprano quer ser vista, cada vez mais, como uma empresa voltada para o cliente. E essa é uma das razões de participar de uma feira do segmento com produtos para a área elétrica, automação, ferramentas, fechaduras manuais e digitais”, destaca Cyro.

O Circuito Elétrico Soprano é a menina dos olhos do Grupo, como enfatiza o executivo: “A Soprano está voltada à conectividade e, graças ao trabalho desenvolvido pelo nosso departamento de marketing, estamos realizando diversas ações para os revendedores e con-



Suvinil é Top of Mind Revenda em 4 categorias!❤️

O reconhecimento reforça o nosso compromisso com a **qualidade, a confiança** e a **presença na vida dos lojistas**.

Obrigado a quem escolhe, confia e caminha com a gente, **ESSA CONQUISTA É NOSSA!**

Categorias Conquistadas

Tinta Esmalte
Tinta para Parede Externa
Tinta para Parede Interna
Tinta para Piso



Quer saber mais?
Leia o QR Code
e mude tudo com
a Suvinil.





Ciro Gazola, CEO da Soprano

sumidor final. E uma delas, que nos dá muito orgulho, é o Circuito Elétrico Soprano, um trabalho que será feito para os distribuidores, varejistas e profissionais do segmento elétrico, qualificando os profissionais eletricitas que somam mais de 2 milhões em todo o Brasil. Queremos levar qualificação técnica para o maior número possível de profissionais e atrelar o nosso trabalho de inovação ao apoio e treinamento ao mundo dos eletricitas”, diz.

As revendas terão uma atenção especial da Soprano. “Trabalharemos com revendas especializadas pois o foco do programa, neste primeiro momento, é levar conhecimento aos eletricitas. Vamos trabalhar comunicações de influência e educativa, oferecendo treinamentos para influenciadores e profissionais da área. Também teremos um capítulo muito importante de ativação no ponto de venda, com farto material de divulgação. Criamos o nosso mascote Sandro, o eletricista especialista da Soprano, que tem o viés de diminuir a distância entre o eletricista e a Soprano e vai ser fundamental estar presente nas revendas fazendo a aproximação com este público. O objetivo do programa é mostrar a força da marca para o eletricista que, a partir do momento que ele conhece os nossos produtos ele vai indicá-los aos seus clientes”, complementa.

MERCADO

Além de fortalecer a Unidade Matcon, Cyro destaca os investimentos em outras áreas e produtos. “Estamos fortalecendo a Unidade Matcon nos últimos anos, que é a nossa principal unidade de negócios e investindo no segmento de refrigeração outra importante unidade de negócios, que já é uma das maiores do Brasil. Não apenas gases para refrigeração como também ferramentas especiais para este segmento. Estamos lançando também ferramentas voltadas para o segmento elétrico e uma linha completa de automação, que estarão disponíveis para todo o Brasil. Também vamos lançar ferramentas especiais para marceneiros e de refrigeração. O ano de 2025 não foi um ano fácil para toda a indústria de materiais de construção, mas estamos indo muito bem porque trabalhamos os nossos fundamentos internos, como estrutura comercial forte que vai atender não só segmento de varejo, mas também das construtoras. Triplicamos o ritmo de inovação relevantes para o segmento onde atuamos. A nossa linha de automação cresceu por uma solicitação dos nossos clientes e uma das coisas que mais fazemos é ouvir o cliente de todo o Brasil para atender o que ele quer. Não ficaremos parados em nossas fábricas, vamos ficar próximos dos nossos clientes”, finaliza.



Fitas
Adesivas

Tecnologia Italiana
Tradição em Qualidade

*Veramente
premium.*

VEM AÍ.

UM LANÇAMENTO EXCLUSIVO QUE VOCÊ VAI QUERER CONHECER DE PERTO.

Se prepare para uma solução que
vai elevar o seu padrão de
qualidade e performance.

Visite o stand da Eurocel e seja
um dos primeiros a conhecer.

Stand 268

REVELAÇÃO EXCLUSIVA NA CONSTRUSUL

TE ESPERAMOS LÁ!

Saiba mais



Fabricante da marca Eurocel®



@Eurocel



O BRASIL AINDA CONSTRÓI COMO NO SÉCULO PASSADO?

POR RUBENS CAMPOS

Segundo levantamento do IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Pesquisa, realizado em de 2025, 88,2% das casas construídas no Brasil continuam sendo erguidas com alvenaria tradicional: com tijolo, bloco e concreto moldado no local. O setor civil brasileiro permanece preso a métodos essencialmente artesanais, que pouco evoluíram nas últimas décadas, um mercado que na prática ainda empilha tijolos como há 200 anos, com baixa produtividade, altos índices de desperdício e detritos.

Mas por que os avanços ainda são tão lentos? Apesar de o Steel Frame já ser normatizado e aceito por instituições financeiras, a adoção do sistema ainda avança lentamente. Isso se deve, principalmente, a percepções equivocadas sobre custo, à resistência do mercado a novos modelos construtivos, à falta de mão de obra qualificada e à dificuldade de algumas empresas em adotar novas tecnologias.

Em um país onde o déficit de habitação foi de 5,97 milhões de domicílios em 2023, segundo le-

vantamento do Ministério das Cidades, a não adoção de novas tecnologias resulta indiretamente em milhões de brasileiros sem acesso a uma moradia adequada. Até quando seguiremos ignorando os avanços tecnológicos e assistindo sentados a essa defasagem?

Modelos como os que utilizam o Steel Frame, por exemplo, têm se consolidado como uma alternativa inovadora, eficiente e sustentável. A técnica possui componentes pré-fabricados e processos industriais para substituir diversas etapas da construção em campo. Essa mudança transforma o canteiro de obras em uma linha de montagem organizada, reduzindo prazos, minimizando perdas e elevando a qualidade final das edificações. A precisão fabril traz controle, eficiência e confiabilidade ao processo.

Atualmente, já são mais de 2 milhões de metros quadrados projetados e vendidos com essa tecnologia em território nacional só pela Espaço Smart. Esse número simboliza que a mudança já come-

çou, mas precisa alcançar um outro patamar para que os impactos para o mercado e para a população brasileira sejam percebidos.

O ponto mais positivo é que os clientes já começam a valorizar esses avanços e a entender o verdadeiro avanço que esse tipo de tecnologia proporciona. Em 2024, uma pesquisa nacional, realizada com compradores de casas em steel frame pelo Sinduscon-RS revelou que 35 % dos respondentes optaram pelo steel frame principalmente por maior agilidade de obra e 30 % disseram que a tecnologia e inovação motivaram a escolha.

Já está na hora de deixar as tradições guardadas para memórias afetivas, receitas de bolo e outras frentes e permitir que a tecnologia ganhe o mercado da construção de uma vez por todas. Só assim conseguiremos evoluir não só no âmbito do setor, mas também no âmbito social.

Rubens Campos é CEO da Espaço Smart, maior ecossistema de Steel Frame da América Latina.

Quer proteger sua

MADEIRA

do ataque de

CUPINS, BROCAS E FORMIGAS?

Utilize

PENTOX
AEROSSOL



APLICAÇÃO DIRECIONADA

Bico injetor para alcançar ninhos e furos causados por cupins e brocas.



PRONTO PARA USO

Sem diluição, é só aplicar.



BASE ÁGUA

Baixo odor para uma aplicação mais confortável.



**INDICADO PARA AMBIENTES
INTERNOS E EXTERNOS**

Versatilidade para proteger diferentes tipos de projetos.



COMBATE EFICIENTE

Ação cupinícida e formicída para eliminar focos de infestação.

montana
Ideal para sua madeira



SAIBA MAIS EM: MONTANA.COM.BR





FEICON

A FEIRA DE TODOS



Importante para o segmento da construção civil, a Feicon mostrou, mais uma vez, porque deve ser visitada por profissionais e consumidores. Muitos lançamentos foram vistos nos corredores do São Paulo Expo Center, no período de 7 a 10 de abril, que estão chegando ao mercado.

Entre em nossa viagem pelos corredores da maior exposição de produtos e serviços para a construção. Ah! e, também, não poderiam faltar os chineses...

Com mais de 1.200 marcas expositoras, a feira conectou empresas a um público altamente qualificado e engajado, impulsionando negócios e oportunidades. A próxima edição já tem data confirmada: de 6 a 9 de abril de 2027.

Para Ivan Romão, diretor da FEICON, as experiências reforçam o papel da feira como espaço estratégico para toda a cadeia. "As experiências e expectativas superadas, tanto dos expositores quanto do público, reforçam o protagonismo da FEICON como ponto de encontro dos profissionais do setor da construção", frisa.



ADELBRAS

Com uma trajetória sólida no mercado de fitas adesivas e soluções para construção, a Adelbras mostrou 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.



ADERE

Referência em fitas e adesivos, a Adere apresentou três lançamentos na feira: Fita Telada Azul Premium, Fita Crepe Premium com Filme Eletrostático e Cola Instantânea Extreme Bond, além da ampla gama de produtos disponíveis. A Fita Telada é para ser aplicada sobre a junta ou área danificada da parede. Depois é só aplicar massa corrida, massa para drywall ou gesso. A Fita Crepe Premium tem embalagem prática e pode ser utilizada em móveis ou janelas graças à sua ação eletrostática que adere automaticamente à superfície. A Cola Instantânea é de alta performance e pode ser utilizada para reparos e colagem de quase todos os tipos de materiais. Tem bico especial anti-entupimento que garante fácil aplicação sempre que desejar.

ALIANÇA METALÚRGICA

A Aliança Metalúrgica, referência nacional no setor metalúrgico, apresentou em seu estande produtos dos segmentos de reguladores para gás, fechaduras e ferragens, com portfólio completo, evidenciando sua expertise no desenvolvimento de soluções voltadas à segurança e eficiência de residências e estabelecimentos comerciais.

Dentre os produtos lançados estão linha de cabi-

des adesivos, linha de cabides com parafusos, fixador magnético para portas, olho mágico, puxadores para móveis, fechaduras digitais (linhas Eros e Titan, com os modelos Titan Ultra, Titan Pro, Ultra Maxx e Pro Maxx), novos acessórios para redes de gás e a ampliação do portfólio de fechaduras mecânicas voltada para o canal engenharia, com os modelos Eco Premium, Vibe/Dots, Vive/Line Grau.



Para Marcos Bastos, CEO da Aliança Metalúrgica, a participação na FEICON reforça o posicionamento da empresa como uma organização comprometida com a qualidade, a inovação e o desenvolvimento do setor, acompanhando as demandas de um mercado cada vez mais dinâmico. "A FEICON é um dos principais pontos de encontro da construção civil no país. Estar presente neste ambiente nos permite não apenas apresentar nossas soluções, mas também acompanhar de perto as transformações do mercado e fortalecer nossas conexões estratégicas", afirma.



AMANCO

Em comemoração aos 20 anos de atuação no Brasil, a Amanco Wavin realizou várias ações em seu estande,

incluindo a presença do cantor e compositor Carlinhos Brown, embaixador da Amanco Wavin, durante o segundo dia da feira, quando compartilhou um momento especial com visitantes e parceiros da companhia. A participação marca a renovação da parceria com o artista pelo segundo ano consecutivo, retomando a conexão construída desde a campanha de lançamento da marca no país, em 2006, e reforçando a proposta de aproximar inovação, cultura e brasilidade.

A empresa apresentou suas soluções de A a Z por meio de um toolkit interativo, que permitiu aos visitantes conhecer o funcionamento dos sistemas e seus diferenciais técnicos. O portfólio inclui soluções para água fria e quente, esgoto, combate a incêndio, gás, elétrica, drenagem pluvial, infraestrutura, irrigação, indústria e geossintéticos, além de produtos voltados ao uso residencial, como sistemas de irrigação para jardim, calhas e caixas d'água.

Entre os destaques expostos estavam os sistemas para condução de água quente e fria em CPVC, PEX e PPR, soluções para esgoto predial, como a linha Silentium, que contribui para a redução de ruídos nas instalações, e tecnologias voltadas à gestão de águas pluviais, como os sistemas QuickStream e Aquacell, utilizados em projetos de drenagem e manejo de água.

Durante a feira, especialistas técnicos e equipes comerciais mostraram as aplicações dos sistemas, esclareceram dúvidas e realizaram demonstrações para profissionais do setor.



ASTRA

Nesta edição da Feicon, a Astra apresentou novos assentos sanitários, sifão com válvula 2 em 1 e engate. Os novos assentos combinam material antibacteriano, instalação simples e descomplicada e resistência ao uso diá-

rio. Assentos com qualidade e desempenho que duram.

- Assento Almofadado Pro: Formato anatômico e maciez para máximo conforto, fácil instalação, sistema de fixação simples, feito em material antibacteriano, assento para em pé.

- Assento Tradicional Soft: Formato anatômico para maior conforto, fácil instalação: sistema de fixação simples, assento para em pé.

- Assento Quadra com Fechamento Suave: Fechamento suave, evita impactos na louça e reduz ruídos, batedores no arco e tampa: garantem maior estabilidade, design slim.

- Assento Premium Oval: Fixação em aço inox, fechamento suave: evita impactos na louça e reduz ruídos, fácil remoção: praticidade na limpeza.

- Assento Premium em U: Fixação em aço inox, fechamento suave: evita impactos na louça e reduz ruídos, fácil remoção: praticidade na limpeza.

- Assentos Elevados: Fácil remoção: praticidade na limpeza, abertura de 90°: assento para em pé e facilita o uso, travas de segurança para mais estabilidade, alturas de 7 e 13 cm.

O Engate Veda+ é um engate flexível desenvolvido para realizar a conexão entre o ponto de abastecimento de água na parede e equipamentos como pias, lavatórios e caixas acopladas de vasos sanitários. O produto oferece uma solução prática e segura para instalações hidráulicas em ambientes residenciais e comerciais, facilitando a montagem e manutenção dos sistemas de distribuição de água. O conjunto é composto por mangueira flexível em PVC e terminais também em PVC, materiais que garantem resistência mecânica, durabilidade e boa flexibilidade para adaptação em diferentes configurações de instalação.

ATLAS

A empresa levou para a feira os lançamentos apresentados no início de 2026, com destaque para a pistola de pintura Airless PW5000, ref. AT 1775/2, uma solução desenvolvida para alta performance, com potência e capacidade que garantem produtividade elevada e acabamento uniforme em aplicações profissionais, reforçando o investimento em tecnologia e eficiência no canteiro de obras.

Apresentou também o Rolo SedaTek, ref. AT341/23, que chamou atenção pela qualidade de acabamento e melhor distribuição de tinta, sendo testado na área

técnica do estande, enquanto o Veda Mancha chega com nova medida 2,7 m x 20 cm, ref. AT 2220/270, ampliando a versatilidade no uso. Teve também a demonstração dos novos Prolongadores de múltipla abertura e sistema Trava Fácil com duas opções de tamanhos, ref. AT18009 e AT18015.



Já em Atlas Casa, reforçaram o crescimento com soluções que ganham cada vez mais espaço nos projetos residenciais. Apresentaram as Válvulas de Pia Americana, médio luxo ref. AT75312 e AT75412, em aço 201, e auto luxo AT76312 e AT76412, em aço 304, Torneira de esfera metal robusta 1/2, ref. AT 3217, e o fortalecimento da linha de assentos premium, além de mecanismos e itens hidrossanitários que combinam durabilidade, praticidade e fácil instalação.



BOSCH

O grande destaque da empresa foi a nova linha de ferramentas manuais, que contará com cerca de mil novos itens nos próximos anos, mas os primeiros produtos devem chegar às lojas no primeiro semestre de 2026. O novo portfólio conta com chaves de fenda, chaves ajustáveis

e combinadas, martelos, limas, catracas, alicates, níveis, serras de madeira, de metal e drywall, além de inúmeras outras opções.

“O segmento de ferramentas manuais movimenta aproximadamente R\$ 2,5 bilhões e a Bosch entra forte neste novo mercado. Nosso objetivo é deixar a mala de trabalho do nosso cliente ‘ainda mais azul’, com produtos de alta qualidade, de uma marca que ele já conhece e confia”, afirma o diretor de vendas da Bosch Brasil, Luis Amaral.

Além das ferramentas manuais, o estande da Bosch teve uma exibição completa de uma linha voltada exclusivamente aos profissionais eletricitistas. A linha eletricitista conta com a certificação VDE, com testes contra tensão, temperatura e combustão, atendendo todas as normas de segurança. Essa movimentação contempla produtos de medição e acessórios para uso industrial e profissional, e leva a Bosch a um novo mercado: instalação e manutenção predial.

Dentro do portfólio de medição voltado para eletricitistas, se destacam quatro ferramentas: o multímetro digital GDM 600-15, capaz de verificar a voltagem de tomadas, baterias e fontes com medição de tensão; o detector de tensão GVD 1000-17, que verifica a quebra de cabos e presença de tensão CA; o alicate amperímetro GMC 600-15 para medição de corrente CA até 600 A; e, por fim, o amperímetro GFM 600-15, com seu formato em “garfo”, ideal para medição de corrente em espaços estreitos.

As chaves de impacto também ganharam espaço nesta edição da Feicon. Os últimos lançamentos vêm para complementar a linha da Bosch, com nove modelos, que possuem torque desde 215 Nm de aperto até 1600 Nm.

Além das novas linhas, o público conheceu o sistema de transporte Bosch L-BOXX, a solução mais robusta e inteligente para transporte e armazenagem de acessórios e ferramentas. O grande diferencial é o mecanismo de clique melhorado, que permite que as caixas empilhadas sejam abertas com facilidade, economizando tempo e esforço no canteiro de obras ou na oficina.

BOSTIK

A Bostik, divisão de adesivos da Arkema, apresentou ao mercado brasileiro um conjunto expressivo de lançamentos que combinam alta performance, inovação tecnológica e sustentabilidade.



Ocupando um estande de 100 m², entre as principais novidades estava o Mamut Glue, adesivo high tack premium que amplia o portfólio da linha Fortaleza e inaugura um novo patamar de resistência e versatilidade no segmento. O produto chega ao Brasil como o primeiro adesivo do mercado nacional acondicionado em cartucho com, no mínimo, 40% de PCR (plástico reciclado pós-consumo), refletindo uma das prioridades da Bostik em sustentabilidade. Com resistência à água e a temperaturas extremas, que variam de -40 °C a +90 °C, o Mamut Glue suporta cargas superiores a duas toneladas em aplicações de 10 x 10 cm.

Outro destaque foi o Super Fort 3+, uma nova geração de argamassa com aplicação em camada única, maior rendimento e redução de desperdício. Adicionalmente, a marca também anuncia a evolução da linha ACIII, que passa a contar com o atributo de grandes formatos, permitindo o assentamento de peças de até 2,30 m x 2,30 m, ampliando as possibilidades técnicas para obras que demandam alto desempenho e precisão.

Durante a feira, os visitantes conheceram todas as novidades em um espaço dedicado à experimentação, incluindo demonstrações técnicas e atividades da Bostik Academy, promovendo interação direta com os produtos e suas aplicações.

BRANCO

Em um ano marcado pela celebração de seus 90 anos de história, a companhia reforçou sua estratégia de expansão no segmento de construção civil, com foco em lançamentos de alto desempenho, fortalecimento de parcerias comerciais e condições exclusivas para o evento.

Entre os destaques, a apresentação da Alisadora de Concreto BA-900, desenvolvida para otimizar o nivelamento e o acabamento de superfícies, além de foco em soluções como os Compactadores de Solo BCP-68/BCP-75 e a Placa Vibratória BPV-90. O estande também reuniu outros equipamentos como as máquinas de pintura Airless e a máscara de solda, que evidenciam

o avanço consistente da Branco no portfólio destinado ao mercado de construção, segmento que se consolidou como um dos principais vetores de crescimento da empresa.



“A participação na feira ocorre em um momento estratégico. A companhia intensifica sua atuação na construção civil, amplia sua presença no comércio digital e acelera o processo de internacionalização na América Latina, sustentada por uma perspectiva de crescimento que projeta faturamento de até R\$ 1 bilhão até 2028”, afirma Mayara Amaral, Gerente de Marketing da Branco.

BRASILUX

Destaque no estande no dia 9 de abril: as presenças de Renata Fan e Ronaldo Giovanelli, que deram um toque de arquibancada de futebol e descontração. A apresentadora, que também é embaixadora da Brasilux, e o ex-goleiro participaram de um bate-papo especial sobre futebol no Boteco Brasilux, espaço criado para promover encontros e experiências dentro da feira.

O Boteco Brasilux ficou no próprio estande da empresa, funcionando sempre a partir das 17h como ponto de encontro estratégico durante a FEICON, integrando negócios e relacionamento.

“A FEICON é um momento importante para estarmos próximos do mercado. Criar um espaço como o Boteco Brasilux fortalece as conexões em toda a cadeia e valoriza o contato direto com as pessoas, que faz parte da nossa essência”, afirmou Kelly Diniz, CEO da Brasilux.

COBRECUM

Durante o evento, a empresa concentrou seus esforços no fortalecimento do relacionamento com clientes e profissionais do setor elétrico, como eletricitistas, engenheiros, técnicos e demais especialistas da área.



A principal novidade foi o espaço dedicado à Liga da Elétrica, voltado ao atendimento exclusivo de eletricitistas, técnicos e engenheiros. Nesse ambiente, serão promovidas dinâmicas para teste de produtos e sobre conteúdos técnicos relevantes das instalações elétricas.

“A plataforma Liga da Elétrica é uma nova ferramenta que irá facilitar o dia a dia dos profissionais que atuam com instalações elétricas. A iniciativa foi desenvolvida para estreitar ainda mais o relacionamento da empresa com esse público e ampliar a oferta de conteúdo técnico relevante para eletricitistas, engenheiros e técnicos”, explica Fábio Ferrara, Gerente de Marketing da COBRECOP.

Outro objetivo estratégico da empresa foi fortalecer ainda mais o relacionamento com seus clientes e parceiros de negócios. Para isso, foi desenvolvido um estande amplo, moderno e interativo, pensado para propor-

cionar um ambiente acolhedor e funcional, que estimule a troca de experiências, o networking e a geração de novas oportunidades.

“A participação na feira reflete a contínua dedicação da COBRECOP em oferecer soluções de alta qualidade e em fortalecer os laços com clientes e parceiros”, ressalta Fábio Ferrara.

Entre os destaques exibidos na Feicon estavam os rolos tradicionais de fios e cabos elétricos, como o Flexicom Antichama 450/750 V, o Superatox e o GTE Prom, além de displays expositores, como o Metrocom, que facilitam a exposição organizada e estratégica dos produtos no ponto de venda.

CIBRA

Foram dias intensos, de muito trabalho, conexões e grandes encontros, recebendo parceiros, clientes e profissionais de todo o Brasil. Apresentaram lançamentos das marcas Cibraflex, Cibrabond, Cibra Color, compartilharam soluções e, principalmente, trocaram experiências que fortaleceram o seu propósito, compartilhando com os visitantes as metas e a visão de expansão que vem impulsionando a CIBRA em um ritmo consistente e exponencial.

18 anos da Acquabios com novidades e conquistas



2026 ainda está na metade, mas a Acquabios já celebra a sua **10ª premiação no Top Of Mind** e o lançamento da nova versão do **Fitt Line Compressor**.



Conquista do prêmio nas categorias Filtro e Purificador de Água e Torneira ABS

Fitt Line Compressor: refrigera maiores volumes de água com eficiência.



Refil alcalino



Botão com função antimicrobiana Multi Bac



Com opção de água gelada e natural



Design minimalista



Refrigeração por compressor

Girou, Gelou!



SEJA UM
REVENDEDOR
ACQUABIOS!





Cibra Flex é uma empresa especializada em fabricação de selantes híbridos e importação de produtos como silicões, espuma expansiva, adesivo instantâneo e pistola aplicadora. A Cibra Flex é uma unidade de negócios da empresa Pires do Rio Cibraço que há mais de 80 anos está no mercado de aço, sendo uma das maiores distribuidoras. Localizada no município de São Caetano do Sul, Grande São Paulo, possui um parque industrial com área total de 52.000 m² e área construída de 29.000 m².

CORTAG

Entre as principais novidades apresentadas está a Linha de Cortadores High Tech. Soluções com guia única reforçada, que se destacam por sua robustez e estabilidade, capazes de tornar os cortes que exigem maior refinamento em tarefas simples, com muita precisão. A base em alumínio extrusado garante leveza e facilidade no manuseio, enquanto seu design melhora a visibilidade do profissional, garantindo maior controle a cada peça.



Novidade também no segmento de medição com o Nível a Laser Verde Compacto, que chega para acres-

centar a uma ampla linha de produtos que inclui trenas, paquímetros, níveis, prumos e muito mais. Vendido na forma de kit, ele acompanha tripé ajustável e maleta resistente, acessórios que garantem eficiência e transporte facilitado.

A linha de brocas para porcelanato Cortag foi outro destaque. Sua ponta de alta dureza evita lascas e desvios, enquanto o design permite o resfriamento adequado do material e oferece estabilidade desde o início do furo.

A Feicon é vista pela Cortag como uma grande oportunidade para reafirmar seu compromisso com o desenvolvimento de soluções com alta tecnologia dedicadas a todas as etapas da obra, da estrutura ao acabamento.

Outro destaque importante foi a Einhell, fabricante de ferramentas a bateria reconhecida mundialmente por seu excelente desempenho, que agora é representada no Brasil pela Cortag.

DEWALT

A marca apresentou portfólio robusto e soluções voltadas aos segmentos industriais, de construção civil, metalmeccânica, marcenaria, jardinagem, entre outros.

Dentre os principais destaques estava a linha de ferramentas desenvolvida em parceria com a McLaren Mastercard Formula 1 Team, uma colaboração que resultou na expansão de itens e renovação completa do design, além de aprimoramentos técnicos que elevam o desempenho em relação às versões anteriores, com reforço ao posicionamento da marca em performance e durabilidade para o mercado profissional.

Outras novidades apresentadas na feira incluíram soluções únicas da Linha XR como o Cortador de Tubos de Cobre 1-1/4" (32 mm) 20V MAX* XR – DCE154B, a Plataforma Extensora Construction Jack ToughSeries™ – DWHT83554 e o Compactador de Solo DEWALT POWERSHIFT™ – DCPS660; todas inovadoras e desenvolvidas para ampliar produtividade, segurança, autonomia e eficiência em aplicações intensivas.

O estande da marca contou com espaços para demonstração de soluções em tempo real, com um balcão de demonstração, a fim de exibir as mais diversas soluções da linha XR, que oferece rendimento superior com ampla diversificação de aplicações por ferramentas como furadeiras, serra circular para cortes de metais e entre outras, todas sem fio, além de espaços dedicados para os setores de metalmeccânica, madeira e construção civil.



DISFLEX

Na FEICON, a Disflex reforçou a expansão do seu portfólio com foco em desempenho, qualidade e alto giro no mercado B2B.

A linha de solda ganhou destaque, com arames MIG/MAG nas versões de 1 kg, 5 kg, 7 kg e 15 kg, eletrodos revestidos de 1 kg e 5 kg, além do lançamento das varetas TIG para inox e alumínio, ampliando as soluções para aplicações que exigem acabamento superior e confiabilidade.

Entre as novidades, também se destacaram o Disco Interface para lixadeiras, que proporciona mais controle e uniformidade no lixamento, o Disco de Lixa Pluma Telado, com maior durabilidade e eficiência na extração de pó, e a Mini Roda de Manta, ideal para acabamentos em áreas de difícil acesso.

A Disflex também marcou presença em parceria com a Garage Disflex, apresentando o modelo Oldsmobile Cutlass 1972, uma relíquia restaurada com produtos da marca, além da participação conjunta com o grupo Alcar e Texiglass, reunindo importantes nomes do mercado de abrasivos.

Com essas iniciativas, a Disflex reforça seu compromisso em oferecer soluções completas, inovadoras e alinhadas às demandas do mercado profissional.



ELGIN

A empresa apresentou portfólio abrangente de lan-

çamentos nas categorias de iluminação residencial e industrial, automação, segurança, energia portátil, ventilação, eletroportáteis, linha branca e climatização. A participação faz parte de uma estratégia de longo prazo da Elgin, presente no evento há mais de uma década. "A FEICON é um ponto de encontro estratégico para nós, especialmente em um momento em que o setor exige decisões mais criteriosas e foco em soluções com impacto real. Estar presente permite à Elgin contribuir ativamente com o debate sobre eficiência e inovação, ao mesmo tempo em que fortalecemos relações comerciais e qualificamos nosso pipeline. O conjunto de lançamentos que apresentamos nesta edição reflete esse movimento: soluções com valor claro para o varejo, para os profissionais da construção e para o consumidor final", afirma Marcel Serafim, diretor executivo de Eletroficação e Bens de Consumo da Elgin.

Destaques: Pilhas Ultra Alcalinas Sonic, Ventiladores de Teto — Silence Air e Silence Air Pro Retrátil, Climatização, Fechaduras Eletrônicas, Trilho Eletificado e Spot para Trilho, Luminária High Bay, Câmeras Inteligentes, Câmera Inteligente Rotativa Vista 360, Câmera Inteligente Fixa Vista One, Câmera Inteligente Rotativa Vista Streaming 360.



EUCATEX

No ano em que celebra 75 anos de história, a Eucatex participou da Feicon 2026 com um portfólio que reforça sua estratégia de soluções integradas para diferentes etapas da obra: do acabamento estrutural à pintura decorativa, e destacou novidades com foco em desempenho técnico, praticidade de aplicação e alinhamento às demandas atuais da construção civil, especialmente em projetos que exigem mais eficiência, rapidez e previsibilidade.

No segmento de portas, a Eucatex mostrou o Kit Porta de Correr Eucaprimar. Primeiro sistema de porta de correr da marca, o kit foi desenvolvido para facilitar a instalação e permitir personalização conforme o projeto. Já no âmbito de divisórias, a novidade é a Divisória Novitá Acústica, que amplia a linha premium com atributos voltados ao conforto sonoro. O produto permite a redução na intensidade de percepção do som em até 8 vezes, com atenuação sonora média de 29 dB, atendendo a demandas cada vez mais presentes em ambientes corporativos e residenciais. “Esses lançamentos refletem uma demanda clara do mercado por soluções que simplifiquem a execução da obra sem abrir mão de desempenho. Tanto o kit de porta de correr quanto a divisória acústica foram pensados para facilitar a instalação, garantir previsibilidade no resultado e atender a requisitos cada vez mais relevantes, como conforto sonoro e flexibilidade de uso dos espaços”, explica Adriana Zikan, gerente de Produtos de Construção Civil da Eucatex.

Entre os destaques do estande também a linha de pisos laminados Natura Matt, que incorpora o acabamento Poro Supermatt ao universo Eucafloor, aproximando o material da aparência e do toque da madeira natural.

A Tintas Eucatex apresentou uma série de novidades, começando pela Gran Art Decor – Coleção Stone, voltada a acabamentos com estética mineral. A linha reúne três acabamentos — Pedras Naturais, Granfino e Granito Líquido — com opções de cores prontas e diferentes níveis de textura. Os produtos foram desenvolvidos para aplicação em pisos e paredes, com alta resistência, estabilidade de cor e versatilidade de uso, sendo indicados para áreas como garagens, corredores e entorno de piscinas.

Outro lançamento é a Protege Essence Aura Polar, tinta acrílica fosca com alto índice de reflexão de luz, que contribui para ambientes mais iluminados e com menor absorção térmica.

EUROCEL

A empresa mostrou produtos para a pintura na construção destacando a linha de pintura imobiliária EURO MSK 6075. 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 à prova d'água e resistente aos raios UV, um combo de qualidades que faz da fita o produto ideal para trabalhos em ambientes externos, onde o mascaramento da pintura precisa aguentar chuva e sol sem comprometer o trabalho do pintor.

Também apresentou produtos para o segmento automotivo. Linha Dupla Face e de Uso Geral se destacaram no estande.

EZVIZ

A EZVIZ, marca global de tecnologia para casas inteligentes e conectadas, apresentou uma nova geração de dispositivos que integram inteligência artificial (IA), monitoramento remoto e controle de acesso em um único ecossistema. Entre os lançamentos estão soluções voltadas à segurança e à automação residencial, com destaque para fechaduras inteligentes e câmeras conectadas que podem ser gerenciadas por meio de um aplicativo.

Um dos destaques é a fechadura DL20FVS Plus, equipada com IA capaz de reconhecer usuários por identificação facial e leitura das veias da palma da mão. Outro lançamento é a fechadura DL50FVS, que conta com reconhecimento facial 3D sem contato, câmera integrada com visão noturna e múltiplos modos de acesso. Já o vídeo-interfone HP7 identifica visitantes e pode ser controlado por app, permitindo visualizar quem está na porta, conversar e liberar o acesso mesmo à distância.

“As soluções de segurança estão cada vez mais integradas aos projetos residenciais, e a tendência é que câmeras, fechaduras e outros dispositivos conectados passem a atuar de forma conjunta dentro das casas inteligentes”, afirma Wagner Gomes, diretor comercial da EZVIZ.



FAME

A FAME reafirma sua força no mercado com inovação, tecnologia e novos lançamentos em um estande moderno, tecnológico e envolvente, proporcionando uma experiência completa aos visitantes e apresentando soluções alinhadas às novas demandas do setor.

Entre os destaques, a Linha Inteligente de Interruptores e Tomadas ganhou protagonismo, trazendo soluções completas para automação residencial, com controle por voz e integração com assistentes como Alexa e Google, oferecendo mais conforto, praticidade e eficiência energética.

A marca também apresentou importantes lançamentos, como o Chuveiro Eletrônico FLUX, a evolução das linhas INTENSE (incluindo versão digital) e COMPACTA,

além de novidades em Torneiras 100% em ABS de engenharia (linhas premium e misturadores monocomando), mecanismo cerâmico, Torneira Eletrônica Blindada, aquecedor de ambiente e linhas de materiais elétricos.

GHELPLUS

Em uma abordagem leve e bem-humorada, inspirada pela realização da Copa do Mundo neste ano, a GhelPlus levou à feira o conceito "timAÇO". O trocadilho conecta a ideia de jogar em equipe à matéria-prima que define a identidade e a expertise da marca, o aço inox.

A proposta foi criar uma experiência mais envolvente e interativa para a feira, aproximando visitantes do universo da marca de forma descontraída, além de já reforçar a torcida pela seleção brasileira no mundial que se aproxima.

Como parte dessa ativação, o estande recebeu a ex-jogadora de futebol Milene Domingues para uma dinâmica que até mesmo quem não é fã de futebol conhece: as famosas embaixadinhas. Em um espaço instagramável dentro do espaço da GhelPlus, os visitantes puderam participar do desafio de embaixadinhas, totalmente aberto ao público, sob os conselhos da craque.

MEGATRON É TOP OF MIND!

Mais uma vez, estamos entre as três marcas mais lembradas na categoria "Fio e Cabo Elétrico". Um reconhecimento que reforça a confiança do mercado e a força das parcerias que construímos todos os dias.

Obrigado por fazer parte dessa conquista!



Fale com nossos especialistas

WWW.MEGATRON.COM.BR

☎ 11 4636-1920 - ☎ 11 4634-5252- VENDAS@MEGATRON.COM.BR

Os participantes concorreram a bolas autografadas, reforçando o caráter lúdico da iniciativa.



No estande, uma seleção de produtos conceito foi apresentada em primeira mão. Entre os destaques, que evidenciam a expertise no desenvolvimento de soluções para a cozinha contemporânea, estão a Nova Pia Monobloco e a linha de Eletros GhelPlus.

A linha de Eletros GhelPlus inclui forno elétrico de 60 cm, com capacidade de 72 litros e quatro funções; coifa de parede em inox com vazão de 400 m³/h e cooktop com acabamento em aço inox 304, trempes em ferro gusa e acionamento automático — soluções voltadas à praticidade no dia a dia.



GRUPO KRONA

A Krona Tubos e Conexões participou com uma proposta centrada em experiência, relacionamento e apresentação de soluções alinhadas às demandas atuais da construção civil. Em um dos principais encontros do setor, a marca apostou em uma presença robusta, combinando lançamentos de portfólio com um estande concebido para aproximar diferentes públicos da cadeia.

Batizado de Casa Krona, o espaço de 284 m² de área foi projetado para funcionar como um ambiente imersivo, que vai além da exposição de produtos. A estrutura de dois andares foi pensada para simular aplicações reais e estimular a interação com lojistas, distribuidores, engenheiros, instaladores e especificadores, criando oportunidades de troca e conexão ao longo da feira.

Entre os lançamentos, a marca levou à Feicon soluções que dialogam diretamente com eficiência, praticidade e segurança na obra. A linha Krona Pex, por exemplo, aposta na flexibilidade e na redução de etapas de instalação, contribuindo para obras mais ágeis e com menor desperdício. Já o Quadro de Distribuição 48 disjuntores amplia a capacidade de distribuição elétrica, atendendo projetos mais complexos com foco em praticidade e organização. E o conjunto de válvula de retenção, desenvolvida para garantir maior controle e segurança nos sistemas hidráulicos, completa o portfólio de novidades que serão expostas junto com outros produtos de destaque.

“Pensamos a Casa Krona como um ambiente que traduz a essência da marca: proximidade, funcionalidade e inovação aplicada à rotina do cliente. É um espaço que convida à interação e permite que o visitante vivencie, na prática, como nossas soluções se conectam com diferentes etapas da obra. É nossa forma de gerar conexões qualificadas, entender as transformações do setor e fortalecer parcerias que sustentam nosso crescimento no longo prazo”, destaca Fernando de Oliveira, presidente do Grupo Krona.

A empresa apostou em uma ação que uniu entretenimento e identificação com o público ao promover um encontro entre o ex-jogador Denilson e o jogador de sinuca Baianinho de Mauá, nomes populares e com forte apelo junto a diferentes perfis da cadeia. A iniciativa foi pensada para criar uma narrativa leve e acessível dentro do estande, estimulando a interação espontânea e ampliando o tempo de permanência dos visitantes.

GRUPO VELLORE

Durante o evento, o Grupo Vellore mostrou uma série de lançamentos, demonstrações práticas de produtos e interações com o público. O estande contou com ativações que envolveram parceiros patrocinados pela empresa, como o Bahia Esporte Clube e o piloto da Stock Car Zezinho Muggiati, que interagiram com o público e convidados ao longo da programação.



Com presença em milhares de pontos de venda no Brasil e atuação consolidada por meio das marcas Foxlux e Famastil, o Grupo Vellore levou à feira soluções voltadas para diferentes perfis de consumidores, que vão desde eletricitistas e profissionais da construção civil até usuários domésticos e hobbistas.

“A Feicon é um dos principais pontos de encontro do setor e uma vitrine importante para apresentarmos nossas inovações, fortalecer o relacionamento com parceiros e receber clientes estratégicos em nosso estande para a realização de novos negócios, além de acompanhar as transformações do mercado. Estar presente no evento reforça nosso compromisso com o desenvolvimento contínuo do setor e com a ampliação do nosso portfólio”, afirmou Laufran Wosniak, CEO do Grupo Vellore.

O principal destaque do estande foi a Parafusadeira/Furadeira de Impacto a Bateria 21V Famastil, lançamento que reforça a estratégia da marca de ampliar seu portfólio com soluções mais robustas e voltadas a aplicações de maior exigência. O equipamento combina potência, mobilidade e praticidade, consolidando a presença da Famastil no segmento de ferramentas elétricas e ampliando a oferta da marca para profissionais e usuários que buscam alto desempenho no dia a dia.

Outras novidades apresentadas foram o soprador térmico, a motosserra portátil e a linha de chaves isoladas 1000V, soluções desenvolvidas para aplicações profissionais e atividades de manutenção. As novidades reforçam a estratégia da marca de ampliar seu portfólio com ferramentas voltadas a diferentes demandas do setor, combinando desempenho, segurança e praticidade no uso.

Já a Foxlux apresentou a nova bomba para água suja e o kit LED solar portátil, ampliando o portfólio da marca em soluções voltadas a aplicações práticas do dia a dia.



HERC

A HERC fez uma série de lançamentos e ampliações de linha apresentados oficialmente durante a FEICON 2026.

Fundada em 1963 e com sede em Porto Alegre (RS), a marca é reconhecida pela qualidade e inovação em torneiras e acessórios plásticos. Durante a feira, a empresa mostrou seis novidades estratégicas que ampliam seu portfólio e reforçam sua presença em categorias de alto giro no varejo.

Entre os destaques estão cinco lançamentos inéditos: a Torneira Automática (disponível em quatro cores), o Anel de Vedação para Vaso Sanitário com Guia, a nova Linha de Esguichos Emborrachados para Jardinagem, a Linha de Torneiras Plásticas em ABS, com mais de 25 opções focadas em melhor custo-benefício, e a Abraçadeira de Nylon. A empresa também anuncia uma ampliação de linha, novas versões comerciais de itens de jardinagem, incluindo kits e embalagens a granel voltados ao público B2B.

Os novos produtos fazem parte da estratégia da empresa e reforçam a presença da marca no mercado nacional, ampliando o portfólio de mais de 550 itens com soluções que combinam design, durabilidade e facilidade de instalação, além de atender à demanda por produtos mais práticos para distribuidores e profissionais do setor.

HYDRONORTH

Com o slogan “Proteger é nosso jogo”, a marca trouxe um espaço totalmente temático em homenagem à Copa, unindo paixão e alta proteção para superfícies.

Destaques do time Hydrnorth:

- Pintura Emborrachada Impermeabilizante Hydro-

north – depois de aplicada diretamente sobre a superfície desejada, forma uma membrana elástica de excelente desempenho que, além de proporcionar ótimo acabamento, diminui a absorção de água, protege as paredes contra batida de chuva mantendo o aspecto da pintura nova por mais tempo. Está disponível em várias cores, além da cor Branca que pode contribuir para a diminuição da temperatura da superfície pintada.



- Granffino® Revestimento de Pedras Naturais – um revestimento decorativo de alta sofisticação que simula pedras naturais nobres. Durável e fácil de aplicar, este produto possui propriedades hidrorrepelentes, tornando-se a escolha ideal para projetos decorativos em ambientes internos e externos.

- Tinta acrílica de alta qualidade, formulada especialmente para pintura, proteção e embelezamento de pisos. Sua fórmula 3 vezes mais resistente que a versão anterior proporciona alto poder de aderência nos mais diversos tipos de substratos, elevando a durabilidade da pintura.



ILUMI

2025 foi um ano marcante para a ILUMI, com o maior volume de lançamentos da sua história. Ampliaram sig-

nificativamente o mix de linhas já consolidadas, como i9, Lev e Stylus, além de desenvolver novos produtos para atender demandas específicas do mercado. “Entre os principais lançamentos estão a extensão 2P+T enro-lável, 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.

Todos os produtos foram desenvolvidos com foco em durabilidade, segurança e praticidade.

A ILUMI planeja novos lançamentos, todos baseados nas pesquisas de mercado realizadas em 2025. Também estará presente nas principais feiras do segmento, além de intensificar ações diretas nos pontos de venda, buscando ampliar sua presença no maior número possível de PDVs e fortalecer ainda mais o relacionamento com clientes e parceiros.



LIXAS TATU

Indústria 100% nacional e tradicionalmente conhecida pelo “Tatu”, tem um portfólio completo de abrasivos flexíveis revestidos para uma ampla variedade de segmentos, desde a construção civil passando pela indústria moveleira, reparação automotiva, segurança, industrial, construção/pintura, metalurgia até a área da beleza.

Uma vasta exposição e uma variedade de experiências fazem com que a realização da FEICON marque o início do calendário da construção civil no país. “Foram dias de muita energia, encontros incríveis e uma conexão verdadeira com profissionais que fazem o setor da construção acontecer. Levamos nossa tradição de 121 anos e apresentamos soluções que unem qualidade e inovação, reforçamos o compromisso de estar sempre ao lado de quem constrói o futuro”, explicou Shirlei Lima, do Marketing.



LORENZETTI

Soluções que conciliam praticidade na instalação e manutenção, eficiência no uso da água e compatibilidade entre os componentes são características dos Combos Loren Lead, destaques da Lorenzetti no segmento de louças sanitárias, apresentados na Feicon 2026.

O combo da bacia com caixa acoplada inclui assento sanitário com sistema Soft Close, anel de vedação, flexível trançado e parafusos de fixação em aço inox. Já o combo da versão convencional acompanha tubo de ligação e os mesmos acabamentos de alta qualidade. Ao reunir todos os componentes em uma única solução, a Lorenzetti simplifica o processo de compra e assegura a compatibilidade entre as peças.

Outro destaque foi a linha de Cubas de Apoio Concept como parte de seu portfólio. Os produtos, que integram as novidades exibidas pela marca na Feicon 2026, foram desenvolvidos para atender diferentes perfis de projeto, reunindo resistência, praticidade e variedade de acabamentos.

E o lançamento da ducha elétrica Loren Comfort reforçou o compromisso da marca em unir tecnologia, praticidade e bem-estar em soluções completas para o dia a dia. Com design clean e harmonioso, a ducha conta com cano incorporado e ausência de fiação aparente, valorizando o ambiente e se adaptando a diferentes estilos de projeto que priorizam praticidade e visual moderno.

“A Loren Comfort chega para reforçar o compromisso da Lorenzetti em oferecer soluções completas para o banho. É um produto acessível, desenvolvido para proporcionar conforto, praticidade e desempenho ao dia a dia, com a qualidade já reconhecida da marca”, destaca Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.

LUKSCOLOR

Na Feicon, a Lukscolor apresentou ao mercado sua

nova identidade visual renovada, sinalizando um novo momento em sua trajetória que faz ampla revisão da marca, adotando uma linguagem mais contemporânea e conectada com o consumidor atual. Entre as principais mudanças estão o redesenho das embalagens, atualização do logo e o lançamento de um site reformulado, com navegação mais intuitiva e foco na experiência do usuário.

Mais do que uma mudança estética, a atualização reflete uma evolução estratégica da Lukscolor, alinhada às dinâmicas do mercado e às novas formas de consumo.

“A Feicon é o palco ideal para apresentar este novo momento da marca. Estamos evoluindo a nossa forma de comunicar e de nos conectar com o mercado, mantendo o compromisso com qualidade e inovação, que sempre fizeram parte da nossa história”, comenta Gustavo Potomati, Diretor Comercial da Lukscolor.



MARLUVAS

Sabendo da obrigatoriedade dos equipamentos de proteção, o revendedor de materiais de construção dispõe, na sua loja, potencial gigante de aumento do tíquete médio, através da inclusão da categoria nas suas gôndolas. Foi esse o mote do estande da Marluvas na Feicon.

Destaque para os modelos Bota Premier, Safety Flex, PVC Vulcaflex, Premier, Composite e TXT. Com esses produtos, a empresa trafega em quatro categorias importantes dentro do seu vasto portfólio destinado aos profissionais da construção. O modelo Premier tem maior resistência, segurança e durabilidade. É produzido em microfibra e reúne atributos como resistência a torção, estabilidade ao caminhar por terrenos acidentados e resistência à umidade, muito comuns no ambiente da construção. A Premier possui barra BPU Plate

para auxiliar nos trabalhos em escadas e tem estética diferenciada”, diz.

A Marluvas enfatiza que todos os modelos disponíveis possuem solado bidensidade da Marluvas, injetado diretamente no cabedal, garantindo níveis de absorção de impactos comprovados em testes de laboratório. Todos esses produtos estão disponíveis nas versões com ou sem palmilha resistente à perfuração e biqueiras de proteção contra a queda de objetos.

MONTANA

A Montana Química destacou peças aplicadas com os produtos da marca em um ambiente idealizado pela empresa que contou com um espaço para networking, além de um mostruário físico de produtos, permitindo a visualização e o toque em aplicações reais dos acabamentos para madeira.

“A participação na FEICON 2026 é estratégica por consolidar sua posição como referência em tecnologia para proteção e acabamento de superfícies, especialmente em madeira, no principal evento do setor, permitindo que a marca fortaleça o relacionamento com profissionais da área, distribuidores e com o consumidor final e nos permite explorar novos nichos e oferecer soluções inovadoras que atendem à demanda por alta performance. Com o encerramento de mais uma edição, a Montana Química reforça seu compromisso com a inovação, garantindo que a proteção da madeira seja feita com tecnologia e qualidade”, comenta Elaine Guedes, diretora comercial da Montana Química.

Além disso, ao estar presente em um ecossistema que dita as tendências de mercado para os próximos anos, a Montana reforça o compromisso com a inovação e comprometimento com a qualidade de seus produtos.

“Participar da feira permite monitorar as tendências na construção civil e antecipar transformações estruturais, assim, focamos na oferta de soluções inovadoras e de alto desempenho. Essa visão estratégica possibilita explorarmos novos nichos de consumo, atendendo às expectativas de durabilidade e conformidade ambiental da engenharia moderna”, ressalta Elaine.

PADO

O mês de abril agrega um valor especial para a PADO: é o mês em que a empresa completa nove décadas de trajetória. Para celebrar essa marca histórica com ainda mais significado, a PADO aproveitou a Feicon para

apresentar ao mercado sua nova logomarca, símbolo de renovação e do compromisso da empresa com o futuro — sem abrir mão dos valores que a tornaram referência no setor.

Dourado Escovado Para a feira, a PADO destacou o lançamento do acabamento Dourado Escovado, incorporado às linhas Premium Residence e Ourives. A novidade chega como resposta direta à crescente demanda do mercado por produtos de alto padrão em projetos sofisticados. Versátil, o acabamento se adapta a ambientes internos, externos e banheiros, e mantém a garantia de 11 anos — um dos maiores diferenciais competitivos da marca.



“Desenvolvemos um acabamento que une a elegância atemporal à durabilidade extrema”, afirma Luccas Pacheco, diretor comercial e de marketing da PADO. Para ele, o Dourado Escovado representa não apenas uma adição ao portfólio, mas um posicionamento estratégico da empresa no segmento premium.

Além das novidades já disponíveis, a PADO apresentou o redesign de duas de suas fechaduras de sobrepor mais tradicionais: a FDS-10 Neo e a FDS-50 Plus.

Focada em demonstrar como a segurança residencial se transformou em um ecossistema integrado, a PADO apresentou ambientes com câmeras de segurança, fechaduras, alarmes e sensores em uma experiência imersiva que dá ao visitante um vislumbre das tendências de moradia inteligente.

PLASTILIT

A Plastilit, que agora integra o Grupo Ferragens Negro, busca fortalecer sua presença no mercado de hidráulica e instalações com produtos de alta qualidade, com estande próprio na Feicon.

A empresa destacou a edição como uma das maio-

res participações em lançamentos, apresentando um portfólio robusto com novidades em hidráulica, elétrica e construção a seco.

O foco foi o lançamento de produtos em um estande inovador com a apresentação da linha completa de tubos, conexões, forros, portas e acessórios para construção civil.



Além de contar com uma linha diversificada de produtos para a construção civil, a indústria trabalha com equipamentos de ponta e com as melhores matérias-primas do mundo. São vários modelos de tubos, conexões, portas, forros, eletrodutos, espaçadores para pisos e porcelanatos, adaptadores para irrigação, registros e outros produtos de alta qualidade à disposição dos consumidores em várias lojas espalhadas pelo país.



PLUZIE

Durante os quatro dias de evento, o estande da Pluzie recebeu um fluxo constante de visitantes, incluindo lojistas, distribuidores, eletricitas, engenheiros e arquitetos.

“A equipe esteve preparada para apresentar as soluções de forma consultiva, demonstrando aplicações práticas e esclarecendo dúvidas técnicas. Esse contato direto com o público é fundamental para fortalecer o

relacionamento e entender, na prática, as demandas do mercado”, diz Cristina Godoi, diretora da Pluzie.

A marca apresentou ao mercado suas principais novidades em soluções elétricas, reforçando seu compromisso com inovação, design e praticidade para lojistas, distribuidores e profissionais do setor. E chamou a atenção dos visitantes com soluções que unem funcionalidade, estética e versatilidade, atendendo às demandas atuais do mercado elétrico.

Entre os principais destaques, estiveram: Tomadas Sobrepor Caprice; Linhas Modulares: mais flexibilidade para o dia a dia; Linha Matiz Branco Fosco: design contemporâneo em evidência.

A linha de Sobrepor Caprice foi um dos grandes atrativos do estande. Desenvolvida para oferecer praticidade na instalação e acabamento diferenciado, ela é ideal para projetos que exigem soluções rápidas sem abrir mão do design. Essa linha atende especialmente profissionais que buscam agilidade na obra, reduzindo tempo de instalação e garantindo um resultado final elegante.

Outro destaque importante foram as soluções modulares da Pluzie, que oferecem liberdade na composição e personalização dos projetos elétricos.

As linhas modulares permitem combinações variadas de módulos, melhor aproveitamento dos espaços e sem parafusos aparentes após a aplicação. A linha Matiz, especialmente na versão branco fosco, foi um dos pontos altos da apresentação da Pluzie. Com um visual moderno e sofisticado, o acabamento fosco acompanha as principais tendências de arquitetura e interiores, sendo ideal para ambientes que valorizam estética minimalista e elegante.

RINNAI

A Rinnai esteve mais uma vez na FEICON apresentando a engenheiros, projetistas, arquitetos, compradores, instaladores, revendedores e técnicos como suas soluções em tecnologia de aquecimento contribuem para a criação de um estilo de vida mais saudável para todos.



Para a empresa, a feira traz oportunidades de conteúdo, conhecimento e relacionamento para todo o público profissional da construção civil, e se a sua obra precisa de conforto, eficiência energética e segurança, o estande C070 da Rinnai é um ponto de convergência.



SAINT-GOBAIN

O Grupo Saint-Gobain apresentou em um estande de 602 m², lançamentos e destaques de suas marcas durante a FEICON 2026. A presença da Saint-Gobain foi marcada pela conexão entre marcas do grupo e pela demonstração prática de como suas soluções atuam de forma complementar e sinérgica em todas as etapas da obra, do projeto ao acabamento. Quartzolit, Brasilit, Placo, Tekbond, Isover, Ecophon e Adfors exibiram seus produtos em um espaço concebido para traduzir, na prática, o conceito de integração, oferecendo eficiência, desempenho técnico, inovação e sustentabilidade em sistemas construtivos completos.

“Apresentamos um portfólio completo, com soluções que se conectam e atendem todas as etapas da obra”, afirma Vinícius Araújo, diretor sênior de estratégia e marketing na Saint-Gobain. “A força das nossas marcas trabalhando em sinergia nos permite oferecer um desempenho técnico, sustentabilidade e eficiência de maneira complementar. É esse ecossistema de soluções que queremos evidenciar ao dialogar com arquitetos, construtores, distribuidores e demais profissionais do setor. A Feicon é um momento importante para o setor, para o varejo, onde reforçamos nossa atuação integrada e pensada para o cliente. Hoje, conseguimos oferecer um portfólio completo, que atende todas as necessidades de um projeto, da fundação ao acabamento, permitindo que o cliente encontre tudo o que precisa em um só lugar, com marcas que se conectam

e entregam soluções completas. Queremos mostrar como nossa expertise contribui para obras mais eficientes, sustentáveis e centradas no conforto e bem-estar das pessoas”, afirma Vinícius Araújo, diretor sênior de estratégia e marketing na Saint-Gobain.

Inspirada em histórias reais de protagonismo feminino na obra, a Saint-Gobain promoveu, durante a FEICON, o bate-papo “Mulheres que Constroem”, um encontro que conecta prática, experiência e transformação no setor. A iniciativa faz parte da trilha dedicada a dar visibilidade a lideranças femininas que unem atuação concreta, posicionamento e impacto, mostrando que o protagonismo se constrói no dia a dia da obra.

Outro momento importante na feira foram as apresentações musicais com o Quarteto da Arriação, trazendo uma performance que misturou humor, música e vivências reais do universo da construção civil.

Como parte de seu trabalho contínuo em pesquisa e desenvolvimento, a companhia apresentou soluções pensadas para atender às demandas de um mercado cada vez mais exigente, que busca desempenho técnico aliado à praticidade e ganho de produtividade.

As marcas Quartzolit, Brasilit, Placo, Isover e Ecophon ganharam ainda mais força com a integração de Tekbond e Adfors, e tiveram espaços especiais no estande, um dos maiores da Feicon.



SIL CABOS ELÉTRICOS

Como já é tradição, a Sil Cabos Elétricos participou da feira apresentando seu portfólio completo, resultado de uma trajetória de cinco décadas de solidez, de uma fabricação de itens com excelência e de um moderno centro industrial de mais de 30 mil m² em Guarulhos (SP).

Para atender às necessidades do mercado, a empresa produz condutores elétricos 100% cobre, que garan-

tem a máxima qualidade das instalações, assim como utiliza os melhores compostos de isolamento e cobertura disponíveis atualmente. Entre os destaques mostrados estão as famílias FlexSil, AtoxSil, Silnax e Silflex, além de Cordões Paralelo e Torcido, Cabo Solda e de Controle e os cabos de rede com a família Sil LAN.

“A FEICON representa a principal vitrine das indústrias que atuam na construção civil. Ao longo de sua história, a feira consolidou prestígio e relevância ao reunir, em um único ambiente, empresas reconhecidas pela qualidade e pela inovação no país. É justamente por isso que a Sil faz questão de estar presente a cada edição. Não por acaso, a empresa participa do evento há mais de 20 anos”, afirma Pedro Morelli, gerente comercial e de marketing da Sil Cabos Elétricos.

Além da grande visibilidade, a feira também é uma oportunidade para reencontrar parceiros de longa data, conhecer potenciais clientes e ouvir as demandas e percepções do mercado. “Saímos de cada edição com um balanço bastante positivo e com informações muito relevantes sobre o segmento de fios e cabos, além da construção civil como um todo”, complementa Pedro.



SOPRANO

A Soprano destacou, com bastante ênfase, em seu estande o Programa Circuito Soprano, voltado ao fortalecimento do relacionamento com eletricitistas e parceiros. Entre os objetivos do programa, de reforçar a autoridade técnica da marca e ampliar o engajamento com os profissionais do segmento, está oferecer suporte contínuo ao público técnico, por meio de uma jornada que integra conhecimento, prática e relacionamento.

Circuito Soprano tem o objetivo de ampliar a presença da marca junto ao público técnico por meio de conteúdo recorrente, capacitação e ações de engajamento.

A iniciativa vai além da oferta de produtos, consolidando a Soprano como parceira do profissional ao oferecer suporte contínuo, conhecimento técnico e proximidade com o dia a dia de quem atua no campo.

Foi apresentado ainda um portfólio robusto e uma série de lançamentos estratégicos, além de ações de interação e uma equipe especializada preparada para atendimento consultivo personalizado. Entre os principais lançamentos da Soprano na Feicon 2026 estavam as novas soluções de automação, incluindo soft starters e inversores de frequência, além de uma linha de ferramentas avançadas e a ampliação da linha de fechaduras digitais. Esses lançamentos foram desenvolvidos para oferecer máxima eficiência, segurança e praticidade, acompanhando as últimas tendências do mercado.



STANLEY

Por meio do conceito “Construa seu nome com STANLEY”, a empresa estruturou sua participação a partir de três pilares: demonstração prática, integração de sistemas e qualificação técnica, em um espaço que inclui uma cabine exclusiva de testes para experimentação da linha de produtos a bateria V20, com destaque para a nova Politriz Roto Orbital de 3” (76 mm) Brushless – SBE130B, desenvolvida para aplicações que exigem precisão, potência e maior autonomia. A atualização recente da linha V20 também ganha protagonismo, evidenciando ganhos de eficiência, ergonomia e durabilidade.

Outro diferencial é a mini oficina mecânica instalada no estande, projetada para demonstrar o amplo portfólio de ferramentas voltadas para o mecânico, um dos segmentos de maior atuação da marca Stanley com suas tradicionais ferramentas manuais. Em todo o estande, o objetivo da marca foi fazer com que os pro-

fissionais, principalmente os mecânicos, marceneiros e os inseridos no setor de construção se sintam em casa, podendo experimentar as soluções de acordo com suas profissões.

A linha de armazenagem modular PROSTACK foi um destaque para todos esses profissionais, já que cada um pode montar seu sistema de armazenagem como for mais pertinente a seu uso, com a possibilidade de integrar caixas, carrinhos, organizadores e gaveteiros, com foco em organização, mobilidade e produtividade.

A presença da STANLEY na FEICON 2026 também contemplou ações de relacionamento, como a personalização de trenas para quem participou e venceu a ativação feita durante a feira, além de destacar a parceria global com o FC Barcelona.

enquanto as trenas a laser e de profundidade ganham espaço como aliadas da precisão em medições técnicas.

O estande contou com uma área dedicada a demonstrações técnicas, com minitreinamentos conduzidos por especialistas da empresa, permitindo que profissionais do setor testem as ferramentas em condições reais de uso.

Além das ativações técnicas, a marca também apostou em experiências interativas para atrair os visitantes. Um dos destaques foi a tradicional bancada de testes de corte, já conhecida do público, e a presença do carro da Starrett Bandeiras Bassani, equipe de Fórmula 4 patrocinada pela empresa, que reforça a conexão da Starrett com performance e engenharia de alta precisão.



STARRETT

Em um setor pressionado por prazos mais curtos, custos elevados e escassez de mão de obra qualificada, a tecnologia aplicada às ferramentas passa a desempenhar um papel cada vez mais estratégico na execução e na qualidade dos projetos. É nesse contexto que a Starrett marcou presença na feira, com um portfólio voltado à performance no dia a dia das obras, reunindo soluções que atendem desde operações de corte até medição e acabamento, com foco em durabilidade, precisão e segurança do operador.

Entre os destaques, a empresa deu ênfase às linhas de serras circulares, discos de diamantados de corte e desbaste, soluções para corte de alvenaria e poda, além de ferramentas para máquinas multifuncionais oscilantes, projetadas para oferecer versatilidade, precisão e eficiência em diferentes aplicações da construção civil. Complementando o portfólio, produtos como lixas e brocas reforçam a proposta de qualidade no canteiro,



SUVINIL

A participação na feira das marcas Sherwin-Williams, Suvinil e Colorgin evidencia, na prática, como se organizam e se complementam no ponto de venda e na aplicação, gerando valor para todo o ecossistema ao aproximar o público da vivência real dos produtos e do relacionamento entre profissionais.

A proposta da companhia se materializa em dois estandes conectados e complementares, pensados para traduzir a estratégia de portfólio da empresa de forma clara e aplicada.

No Estande de Experiência, o público foi convidado a vivenciar a jornada de compra no ponto de venda por meio da simulação de uma loja, com os portfólios de Sherwin-Williams, Suvinil e Colorgin organizados lado a lado. O espaço demonstra como as soluções se distribuem por categorias, aplicações e níveis de performance, facilitando a navegação e a tomada de decisão no varejo.

A proposta foi mostrar para o público, de forma concreta, como as marcas atuam de maneira integrada e complementar, respeitando o papel de cada uma dentro do portfólio.

“Quando a pessoa visita nosso estande, consegue ver essa complementaridade acontecendo de forma muito concreta. Os portfólios aparecem juntos, lado a lado, e fazem mais sentido assim. Dá para entender melhor onde cada solução entra e como elas se complementam na loja e na obra”, afirma Raphael Moura, gerente de Trade Marketing.

A Suvinil reforçou na Feicon seu posicionamento “Suvinil Muda Tudo”, que traduz o papel da cor como agente de transformação dos espaços e da relação das pessoas com eles, a partir de um olhar conectado à cultura brasileira e ao dia a dia de pintores e consumidores. Entre os destaques da marca estão:

- Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo, que combina acabamento fosco com alta lavabilidade, permitindo limpeza frequente sem comprometer a estética, especialmente em ambientes de maior circulação;
- Suvinil Fachada Protegida Emborrachada, indicada para áreas externas, com maior resistência a sol, chuva e maresia;
- Além da linha Suvinil Toque, esmaltes e vernizes base água, entre outras soluções para diferentes etapas da pintura.

A Sherwin-Williams aproveitou para apresentar, em pré-lançamento, o Novacor Cobre Mais com acabamento semibrilho. A ampliação da linha reforça a atuação da marca no segmento standard, com uma solução sem cheiro que combina fácil limpeza e alta resistência. A novidade mantém a identidade visual da família Novacor e traz elementos que facilitam a identificação do acabamento no ponto de venda, ampliando as opções de escolha para diferentes necessidades de pintura.

A Colorgin, marca de tintas spray da Sherwin-Williams, reforçou seu momento de evolução no mercado brasileiro. Com mais de 45 anos de trajetória e um portfólio de 25 linhas, a marca amplia sua presença no ponto de venda e fortalece a conexão com o universo criativo.

Um dos destaques foi o redesign das embalagens, desenvolvido para aumentar a visibilidade e facilitar a jornada de compra, com cores por categoria, maior contraste e organização das informações, além da inclusão de QR Codes que conectam a experiência física ao ambiente digital. A nova fase também se reflete na

assinatura “Transforme tudo com Colorgin”, que reforça o papel da marca como ferramenta de expressão e criatividade.

A Sherwin-Williams destacou sua parceria com a Scuderia Bandeiras na Stock Car, com a presença do piloto Rubens Barrichello no estande no dia 9 de abril, reforçando atributos como alto desempenho, tecnologia e excelência técnica.



TIGRE

O foco da Tigre foi em ampliar o acesso ao saneamento básico no Brasil, especialmente em obras e residências que ainda não contam com infraestrutura adequada. E anunciou uma parceria inédita com o Mercado Livre, que passa a comercializar diretamente ao consumidor final a UNIFAM, solução individual de tratamento de esgoto desenvolvida pela Tigre Água e Efluentes (TAE). Com a entrada no Mercado Livre, a solução passa a estar disponível de forma inédita no modelo B2C, ampliando o alcance da tecnologia para pequenos construtores, profissionais autônomos e consumidores que buscam alternativas eficientes para garantir saneamento adequado em suas obras.

“Essa iniciativa representa um avanço importante na democratização do saneamento no Brasil, ao permitir que uma tecnologia eficiente, antes mais presente em projetos estruturados, chegue diretamente ao consumidor final. Em um país onde milhões de pessoas ainda não têm acesso à coleta e tratamento de esgoto, soluções descentralizadas ganham um papel fundamental para ampliar a cobertura e melhorar a qualidade de vida”, avalia Klecios Souza, diretor executivo Brasil do Grupo Tigre.

Além do destaque para saneamento, o estande moderno e interativo da Tigre tinha diversas soluções voltadas à construção civil, acabamento e sistemas hi-

dráulicos, incluindo a linha Tigre Pro, desenvolvida para oferecer ainda mais praticidade e desempenho aos profissionais de pintura. Com um portfólio completo, a linha foi criada em parceria com especialistas do setor para garantir alto desempenho, durabilidade e acabamento superior nas aplicações. Entre os itens estão rolos de diferentes tamanhos, bandejas, suportes e outros acessórios essenciais que otimizam o trabalho no dia a dia da obra, proporcionando mais agilidade e precisão aos profissionais.

TINTAS IQUINE

A Tintas Iquine ocupou um estande de 280 m² pautado por tecnologia e inovação, com projeto assinado pela arquiteta Cláudia Buchholz, desenvolvido especificamente para o dinamismo comercial da Feicon. O destaque desta edição foi a experiência “Minha Cor Iquine 2026”, onde o público interagiu com uma Inteligência Artificial para preparar e sair com sua cor personalizada na hora, utilizando as máquinas dosadora e mexedora posicionadas estrategicamente no estande.

A Iquine aproveitou para impulsionar seus principais lançamentos do ano, voltados para alta produtividade e estética. Entre os destaques estão:

- Decoratto Pedras Naturais: revestimento de alto padrão com acabamento orgânico e granulometria média, disponível nos tons Patacho e Milagres;
- Decoratto Primer: produto indispensável para garantir a ancoragem, uniformidade e aderência das texturas de pedras;
- Linha Dialine Epóxi: sistema bicomponente (esmalte, fundo e catalisador) de alta resistência, ideal para superfícies que exigem durabilidade, como pisos e estruturas metálicas.

Para Leonardo Vasconcelos, diretor comercial e de marketing do Grupo Iquine, a feira é o palco ideal para transformar inovação em negócios: “Nesta 30ª edição da Feicon, nossa estratégia foi colocar o pintor e o lojista no centro de tudo. Queremos que o visitante não apenas conheça a qualidade técnica dos nossos produtos, mas que ele experimente a tecnologia que estamos trazendo com a IA. É um estande pensado para gerar conexão real e soluções práticas para o dia a dia da obra”.

TRAMONTINA

Com o setor da construção civil vivendo uma transição

para ciclos de maior eficiência, a Tramontina apresentou suas novas apostas para o segmento na Feicon. Entre os destaques, está a linha Tramontina by Total, desenvolvida para acompanhar a crescente demanda por mobilidade, eficiência energética e plataformas integradas.



Resultado da união entre a tradição da Tramontina em ferramentas e a expertise global da TOTAL em equipamentos a bateria, a linha Tramontina by Total, que contempla atualmente 80 itens — podendo ultrapassar 500 —, reúne um sistema inteligente de baterias intercambiáveis, permitindo o uso de uma mesma bateria em diferentes produtos. A tecnologia Brushless contribui para maior autonomia, menor aquecimento e vida útil prolongada, reduzindo custos operacionais e paradas em períodos críticos, como em operações contínuas de montagem, instalação e manutenção. Durante os quatro dias de feira, foram realizadas demonstrações das ferramentas Tramontina by Total com técnico especialista, para que os visitantes conheçam os detalhes dessa inovação da marca.

A Tramontina também reforçou seu compromisso ambiental com a apresentação da Cadeira Marina, grande destaque da linha Oceano +Clean. Fabricada com resíduos plásticos retirados de áreas litorâneas, a peça está disponível em duas cores: Azul Yale e Verde Oli-va, unindo design contemporâneo à segurança de uma matéria-prima rastreável.

Este lançamento é um símbolo da estratégia de sustentabilidade da marca. Somente em 2025, a unidade Delta, localizada em Recife, atingiu o marco histórico de 1.000 toneladas de material reciclado. O projeto une o uso consciente de recursos a uma proposta comercial competitiva, impulsionando um crescimento que gera valor real e transforma as comunidades locais.

No segmento de Infraestrutura e Instalações, a Tramontina redefine a produtividade com soluções que equilibram robustez, ergonomia e sustentabilidade. Um dos grandes destaques são os carrinhos de mão equipados com pneus maciços reciclados, desenvolvidos a partir de resíduos industriais da fábrica da Havaianas — um exemplo prático de economia circular.

Tramontina Elétrica apresentou a linha de Trilho Eletificado, com sistema de iluminação composto por trilho eletrificado de sobrepor que, em conjunto com spots e luminárias difusas e pontuais, permite direcionar e redistribuir a luz, compondo diferentes cenários de iluminação, e os Disjuntores em Caixa Moldada Ajustáveis da linha TDM, que trazem proteção, versatilidade e segurança para projetos elétricos em ambientes com alto consumo de energia e necessidade de operação contínua, variação de demanda e seletividade de circuitos, como fábricas, hospitais, centros comerciais, hotéis e edifícios de grande porte.



VEDACIT

Com 90 anos de liderança em impermeabilização, a Vedacit apresentou na Feicon seu portfólio mais completo da história, com dois lançamentos voltados ao público técnico e profissional: o Coberit 360 (membrana isenta de solvente multiaderente) e o Coberit PU (membrana líquida de poliuretano bicomponente).

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

ção, geração de resíduos e perda de tempo na obra.

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

“O Coberit 360 foi desenvolvido para ser a resposta quando o mercado pergunta: ‘preciso demolir para impermeabilizar de novo?’ A resposta agora é não, pois ele adere sobre os sistemas pré-existentes, seca em 5 minutos com acelerador e não gera resíduo. Isso muda a relação de custo e prazo de uma obra, e de uma forma nunca antes experimentada”, comenta Vitor Cybis, head de marketing da Vedacit.

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

O relançamento faz parte da estratégia da Vedacit de ampliar presença no varejo de regiões com alto potencial de crescimento — especialmente o Nordeste — e de reforçar o relacionamento com lojistas, balconistas e profissionais da construção civil local. A marca é referência de argamassa no Nordeste e está de volta, porque lojistas e aplicadores do Nordeste nunca pararam de pedir.

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

O relançamento é parte de um movimento maior da Vedacit nos seus 90 anos: ampliar presença em todos os segmentos do varejo, do produto de entrada ao mais sofisticado, com a consistência de uma marca que o mercado já conhece e confia.

VIAPOL

“A Feicon 2026 foi uma experiência muito positiva

e reforçou a força da presença da Viapol no mercado. Depois de meses de planejamento, foi gratificante ver o estande cheio. Também tivemos uma excelente receptividade aos lançamentos dos produtos que ampliam nosso portfólio e respondem às demandas atuais do mercado. Mais do que apresentar produtos, a feira foi uma grande oportunidade para fortalecer relacionamentos e gerar novas oportunidades de negócios”, afirma Luis Laguna, Head de Marketing Produto e Comunicação da Viapol.



Uma das principais empresas brasileiras especializadas em soluções para a construção civil apresentou os produtos Viaplus 10000, Viamanta Autocolante e Pintura Emborrachada, que são sistemas de impermeabilização para proteção de obras residenciais e comerciais. A empresa reforçou seu posicionamento como parceira estratégica de profissionais da construção, com um portfólio focado em inovação e desempenho técnico.

A Viapol também apresentou ao público soluções que ampliam as possibilidades de aplicação e praticidade na obra, como a Pintura Emborrachada, uma solução completa que sela, pinta e protege a superfície, oferecendo maior cobertura e conforto térmico para diferentes tipos de substratos, e a Viamanta Autocolante, produto da linha de mantas asfálticas com uma tecnologia desenvolvida para oferecer mais rapidez, segurança e eficiência na aplicação em diferentes tipos de obras.

Outro destaque foi a Maquete Digital Viapol, uma ferramenta interativa e gamificada que pretende revolucionar a demonstração de soluções de impermeabilização. A fase 1, dedicada ao mercado residencial e edifícios comerciais. Os visitantes testaram a ferra-

menta em painéis interativos no estande da empresa. Inspirada em jogos como The Sims, a Maquete Digital Viapol permite que usuários entrem em um prédio residencial ou comercial virtualmente e comecem a explorar cerca de 70 possíveis áreas de aplicação, do subsolo à cobertura. Dessa forma, podem conhecer 230 soluções, divididas em 12 categorias de produtos. A ferramenta também traz uma calculadora de consumo, onde dá para descobrir quanto gastariam por metro quadrado ou no total da obra, por exemplo, além de ter acesso a informações técnicas, incluindo vídeos de utilização, o que é perfeito para aplicadores.

VONDER

Destaques da empresa em um dos maiores estandes da Feicon, com as linhas de produtos ofertados ao mercado, foram:



- Vonder – Desengraxante: Produto de limpeza com fórmula biodegradável, isenta de solventes derivados de petróleo e componentes agressivos, garantindo eficiência na remoção de resíduos sem impacto significativo ao meio ambiente.

- Vonder – Impermeabilizante: Solução à base d'água com tensoativos biodegradáveis que protege superfícies contra infiltrações e agentes externos, sem alterar a aparência dos materiais e com menor impacto ambiental.

- Vonder – Limpador desincrustante: Produto indicado para remoção de sujeiras incrustadas, formulado sem ácidos agressivos, o que reduz riscos ao operador e ao ambiente, além de minimizar o consumo de água no processo de limpeza.

- Vonder – Lubrificante spray (Lub Plus): Lubrificante com formulação que combina componentes de base

vegetal e aditivos anticorrosivos, reduzindo o uso de insumos derivados de petróleo e ampliando a vida útil de equipamentos.

WORKER

Um estande completo com lançamentos e experiência real. Pensado para gerar conexão, apresentar oportunidades reais e ajudar o revendedor a levar mais resultado para o seu negócio. Esta foi a proposta da Worker Ferramentas na Feicon. Apresentando mais de 10 mil itens, com foco em lançamentos de ferramentas, equipamentos para construção civil, e demonstrações ao vivo, a empresa destacou seu portfólio, incluindo ferramentas manuais, elétricas, bombas e equipamentos de solda, visando estreitar relacionamentos com lojistas e profissionais, além de oferecer testes ao vivo e demonstração de produtos, com foco em soluções práticas para obras.

Portfólio Abrangente: Exposição de linhas de ferramentas manuais, elétricas, bombas e solda. Foco no



Lojista: A presença visou conectar a marca com parceiros comerciais, oferecendo condições especiais e lançamentos. Marcas Relacionadas: A Worker também destaca a distribuição de produtos como Titebond (adesivos), Völlig (lixamento) e Bessey (fixação). A Worker está consolidada como uma marca que oferece ferramentas para diferentes áreas, como construção, marcenaria e serralheria.

Rede
acelera
MATCON



CONECTANDO LOJISTAS, FORTALECENDO O VAREJO DA CONSTRUÇÃO

A Rede Acelera Matcon é um ecossistema que conecta lojistas de todo o Brasil, promovendo inovação, colaboração e crescimento sustentável no setor.



WWW.ACELERAMATCON.COM.BR
[@redeaceleramatcon](https://www.instagram.com/redeaceleramatcon)

Associe-se à rede que
mais cresce no Brasil.





Estande do Grupo PMD, com espaço para podcast, e o sócio de Neymar Jr, que fez muito sucesso, com Gustavo Braz, CEO do Grupo PMD

GRUPO PMD

O sócio do jogador Neymar parou, literalmente, a Feicon. Presente no estande do Grupo PMD, o personagem foi confundido com o craque do Santos. A ação faz parte da estratégia da empresa em apostar em produtos personalizados inspirados na Copa do Mundo, que chegou à Feicon 2026 já com demanda comprovada. O Grupo PMD participou com uma linha especial de ferramentas diamantadas que teve o primeiro lote completamente vendido antes mesmo do evento.

Gustavo Braz, CEO do Grupo PMD, afirma que a estratégia combina posicionamento de marca com geração direta de demanda. “Levamos para a Feicon uma linha que já nasce validada pelo mercado. O primeiro lote foi vendido antes da feira”, diz.

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

Os produtos foram expostos ao público, com possibilidade de compra mediante abertura de pedido, em formato de pré-venda. Entre os destaques da linha estão modelos voltados ao corte de porcelanato e materiais de alta resistência, como os discos porcelanato turbo extra fino 105 x 20 x 10 mm, versões 115 x 22,23 x 10 mm, além das linhas turbo e segmentado em diferentes diâmetros, desenvolvidas para aplicações profissionais e alto desempenho.

A estratégia acompanha uma mudança no compor-

tamento do setor, que passa a incorporar práticas mais comuns ao varejo, como lançamentos temáticos, edição limitada e estímulo à antecipação de compra. “Enquanto muita gente fica reclamando do calendário, utilizamos o calendário a nosso favor. Aproveitamos eventos como a Copa para gerar interesse e acelerar vendas. Isso cria senso de urgência e aproxima o cliente da marca”, afirma.

A presença do Grupo PMD no evento também está ligada à estratégia de expansão comercial. A empresa tem direcionado esforços para fortalecer canais de distribuição e ampliar sua atuação nacional, acompanhando o crescimento da demanda e o aumento da concorrência no setor.

Entre os movimentos que ganham força estão o avanço das marcas próprias e a necessidade de maior eficiência comercial. Levantamento da NielsenIQ aponta crescimento consistente das marcas próprias no varejo brasileiro, tendência que começa a se refletir também na construção. Já estudo da McKinsey indica que falhas na gestão comercial e na cadeia de suprimentos podem reduzir margens em até 15%.

Nesse contexto, a combinação entre produto, marketing e estratégia comercial passa a ser determinante para o desempenho das empresas. “Crescer hoje exige mais do que ter produto. É preciso saber se posicionar, distribuir e executar bem. A feira deixa isso muito claro”, afirma.

O espaço destinado à realização de podcasts diários, comandado por Gustavo Braz e com a participação ativa da diretora comercial do Grupo Revenda, Carla Passarelli, também movimentou o estande.



Sinônimo de escolha certa é:
BRASFORT

GRUPO **BRAFT**

Uma linha completa de produtos dividida em 7 categorias:
Ferramentas | Hidráulica | Jardinagem | Elétrica | Utilidades | EPI's | Pintura

Saiba mais:



    BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br



A FORÇA REGIONAL

Durante quatro dias, mais de 20 mil visitantes circularam pelos 15.000 m² do Expocentro em Balneário Camboriú, SC, para conhecer lançamentos, tendências e soluções apresentados por mais de 200 expositores que representam diferentes segmentos da cadeia da construção civil na terceira edição da Construsul BC. A estimativa é de que a feira tenha movimentado mais de R\$ 300 milhões em negócios.

A Construsul BC se consolida como um dos principais eventos da construção civil no Sul do país. Cerca de 50% das empresas participantes são catarinenses, oriundas de 41 municípios, reforçando o papel estratégico da feira no fortalecimento da economia e da cadeia produtiva regional.

Ao longo de uma semana, a feira reuniu profissionais, empresários, lojistas, construtores, arquitetos, engenheiros e representantes da indústria em uma programação voltada à geração de conexões, fortalecimento do setor e incentivo a novos negócios. Entre os destaques da edição está a estreia do Circuito Construsul e a realização da Rodada de Negócios, iniciativas criadas para ampliar o networking, fortalecer relacionamentos estratégicos e impulsionar oportunidades comerciais.

Para Ricardo Richter, diretor da Construsul BC, a

cada edição a feira se consolida ainda mais como um evento estratégico para a cadeia da construção civil no Sul do país. Segundo ele, a edição superou as metas estabelecidas. "A gente estabeleceu um novo recorde de público, porque tivemos o dia de maior visitação das três edições da Construsul BC acontecendo neste ano", destacou. Richter também ressaltou o fortalecimento do perfil qualificado do público presente, com aumento da participação de construtoras, incorporadoras, arquitetos e lojistas do setor. "A feira vem cada vez mais se consolidando no setor", afirmou.

A 4ª Construsul BC já está confirmada e acontecerá de 1º a 4 de junho de 2027, no Expocentro BC, em Balneário Camboriú/SC.

VISITANTES DE 23 ESTADOS

Nesta edição, a feira reuniu visitantes de 23 estados brasileiros, além de profissionais de outros países, incluindo Andorra, Bahamas, China, Itália, Paraguai e Venezuela. Jéssica de Vargas Quilian, sócia de uma construtora em Itapema/SC, veio até a feira buscando atualização. "Viemos buscando soluções para a parte estrutural da obra e ficamos encantados com o que encontramos. A feira certamente vai agregar muito para fechar negócios", destacou a profissional.



EXPOSITORES

A participação de empresas expositoras também reforçou o potencial da Construsul BC como plataforma estratégica para geração de negócios e relacionamento com o mercado. O coordenador de vendas da Ecofiber, Eduardo Simchak, destaca que a feira tem contribuído diretamente para ampliar a presença da marca e fortalecer conexões comerciais. "Participamos da Construsul BC desde a primeira edição e todos os anos colhendo bastante resultado", afirmou. Segundo ele, além de reunir público regional e nacional, o evento também abre portas para negociações internacionais e aproxima a empresa das demandas do setor. "É uma feira muito importante para nós e é um momento em que conseguimos ter bastante feedback do nosso mercado da construção civil", ressaltou.

A Ecofiber estima alcançar cerca de R\$ 1,2 milhão em negócios gerados a partir da participação nesta edição, considerando os contatos e oportunidades desenvolvidos durante e após o evento. "No ano passado, a gente conseguiu um faturamento em torno de R\$ 800 mil em negócios. Para este ano, a expectativa é um pouco maior", projetou Simchak.

CIRCUITO CONSTRUSUL

Novidades na programação marcaram a terceira edição da Construsul BC e reforçaram a proposta da feira de conectar conteúdo, relacionamento e oportunidades de negócios. Para Richter, "essa edição se destacou pelas novidades e experiências inéditas que apresentamos ao público, destacando especialmente a estreia do Circuito Construsul e da Rodada de Negócios".

Rodrigo Pimentel,
ex-capitão do Bope/RJ
e roteirista dos filmes
Tropa de Elite 1 e 2,
abordou o tema **Princípios**
de Liderança
em sua palestra



O Circuito Construsul foi iniciativa criada para fortalecer relacionamentos, promover atualização profissional e conectar conhecimento ao ambiente de negócios da feira. O formato imersivo reuniu especialistas de relevância nacional, como Rodrigo Pimentel e João Branco, além de um painel com Tiago Machado e Rodrigo Wayhs, em conteúdos voltados à liderança, branding, inovação e competitividade, envolvendo profissionais em debates estratégicos e tendências do mercado. "Entendemos que são assuntos bastante necessários e enriquecedores para todos os tipos de empresas", ressaltou Richter.

Outro diferencial da edição foi a realização da Rodada de Negócios, que aproximou compradores, fornecedores e empresas expositoras em encontros estratégicos voltados à geração de oportunidades comerciais e fortalecimento de parcerias dentro do setor da construção civil. Segundo Richter, a iniciativa ajudou a "fortalecer o encontro entre compradores e vendedores do segmento".

A feira ainda teve mais de 50 horas de conteúdo técnico através de uma agenda de eventos paralelos, incluindo seminários, workshops e congressos sobre sustentabilidade, segurança do trabalho, tecnologia, acústica, mobilidade elétrica, pisos industriais, vidro estrutural e gestão de obras.

Durante a palestra "Construindo Tropas de Elite", Rodrigo Pimentel, capitão veterano do Bope/RJ e roteirista dos filmes Tropa de Elite 1 e 2, abordou princípios de liderança, disciplina e gestão de equipes de alta performance aplicados ao ambiente corporativo. O especialista destacou que resultados consistentes estão ligados ao planejamento e à disciplina. Ao longo do encontro, Pimentel compartilhou princípios que definem

um time de elite, como: rapidez na tomada de decisão, senso de urgência, determinação e repetição de treinamentos, reforçando que equipes de excelência precisam estar preparadas para atuar sob pressão e buscar soluções inéditas diante dos desafios.

Ao falar sobre liderança, Pimentel enfatizou que o mentor precisa ter a missão de tornar o liderado melhor do que ele. "É preciso levá-lo ao extremo da sua capacidade. Se ele souber fazer o difícil, é óbvio que saberá fazer o fácil. Então a missão é prepará-lo para o difícil e torná-lo uma pessoa melhor do que você mesmo", destacou Pimentel.

Na palestra "Cliente no centro, de verdade", João Branco trouxe ao público reflexões sobre posicionamento de marca, relacionamento com consumidores e autenticidade na comunicação com o mercado. Ex VP de Marketing do McDonald's Brasil, o especialista destacou que empresas precisam compreender profundamente as pessoas por trás de cada compra, reforçando que "do outro lado do balcão, do site, do aplicativo, do contrato, não tem só um cliente, mas tem uma pessoa que precisa de algo que só você consegue entregar".

Durante a apresentação, Branco também defendeu um marketing mais humano, transparente e próximo da realidade do consumidor, afirmando que "o público quer marcas de verdade" e que as novas gerações valorizam empresas capazes de se comunicar com honestidade. Ao abordar diferenciação e construção de marca, o palestrante reforçou que o melhor marketing que existe é você se importar com seu cliente. "Se você quer ter uma marca forte, blindada a concorrência, o que você precisa fazer é deixar marcas na vida dos seus clientes", afirmou Branco.

SHERWIN-WILLIAMS®

A preferência que se
constrói **todos os dias.**

A Sherwin-Williams é destaque no **Top of Mind da Revista Revenda**, com reconhecimento em três categorias, resultado de uma marca presente na rotina de quem entende de tinta: **o lojista.**

Categorias Reconhecidas

- ★ Tinta Esmalte
- ★ Tinta para Parede Interna
- ★ Tinta para Piso



Força das Ondas
SW 7605



Conheça os produtos
premiados e descubra
muito mais.

sherwin.com.br





Feiras do segmento
programadas para

2026

11ª FORMÓBILE

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

EXPO MATCON

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

FESQUA

Feira Internacional da
Indústria de Esquadrias
Data: 9 a 12 de setembro/ 2026
Local: São Paulo Expo Exhibition &
Convention Center
www.fesqua.com.br

EXPOLUX

19ª Feira Internacional
da Indústria da Iluminação
De: 15 a 18 de setembro/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

FEICON RIO

Feira Internacional da Construção
De: 06 a 08 de outubro/2026
Local: Riocentro, RJ
www.feiconrio.com.br

CONSTRULEV EXPO 2026

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

HAUS DECOR SHOW 2027

A Haus Decor Show segue sua trajetória de expansão e anuncia novidades para a próxima edição, que acontece em 2027, no São Paulo Expo. Entre os destaques estão os novos segmentos de papel de parede, tapetes e carpetes, que passam a integrar o já consistente portfólio da feira e ampliam ainda mais as possibilidades para o mercado de

arquitetura e design de interiores

Com alcance global e visitantes provenientes de mais de 60 países, a Haus Decor Show reafirma sua força como hub de lançamentos e tendências ao lado da Expo Revestir, realizada simultaneamente. Juntas, as feiras receberam 72.040 visitantes. O público, formado por profissionais de destaque da arquitetura e do design de interiores, além de importantes players da cadeia da construção,

buscou o que há de mais avançado em tintas e vernizes, iluminação, automação, tecnologia e mobiliário. Com 80 expositores, a Haus Decor Show se consolida como um dos principais encontros de inovação e conteúdo qualificado para o setor.

A inclusão de papéis de parede, tapetes e carpetes consolida a visão estratégica da feira em oferecer soluções 360º em acabamentos para os especificadores.

LÍDER EM IMPORTAÇÃO DE FERRAMENTAS DIAMANTADAS!

NOSSO NOME ESTÁ NA MEMÓRIA DE QUEM CONSTRÓI O BRASIL.

*Nosso portfólio é a prova da nossa qualidade,
e nossos discos são a referência em **desempenho e inovação**.*

SOLUÇÕES QUE SE COMPLETAM

*Um portfólio integrado
para diferentes aplicações.*

FORÇA EM CADA LINHA

*Produtos que unem
qualidade, variedade
e confiança.*

UM SÓ GRUPO, MAIS POSSIBILIDADES

*Mais opções para vender,
mais soluções para atender.*



Não sofra mais com mofo, bolor e infiltração!

A Quartzolit possui uma **linha completa de impermeabilizantes** que acabam com os problemas de umidade e **garantem segurança, proteção e qualidade** para a sua obra.

