

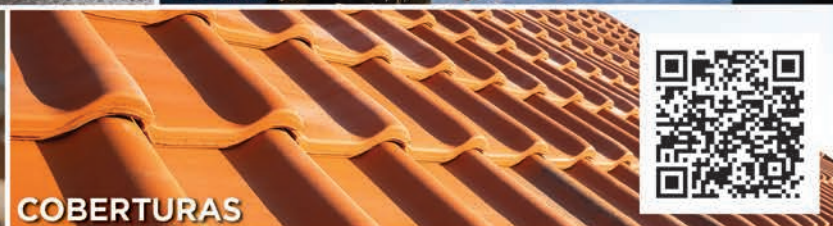
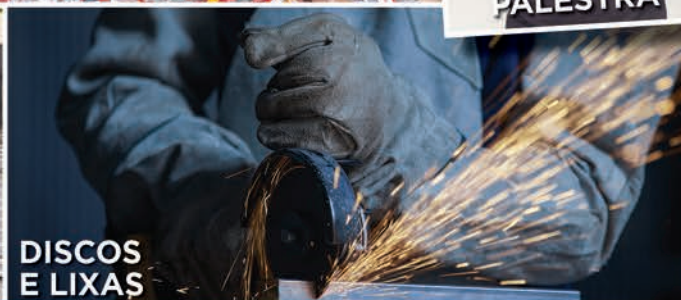
REVENDA

360+

ED. 399 | DEZ 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

construção

FECHANDO 2023 EM GRANDE ESTILO



obrigado

*reconhecimento
e confiança*

Torquês Armador 12" eleita a melhor!

Essa premiação é uma motivação para continuarmos inovando e elevando o padrão de excelência em tudo o que fazemos.

A dedicação, o empenho e a paixão, demonstrados por todos os nossos colaboradores, parceiros e clientes, são a verdadeira força por trás desse reconhecimento.

**Mais uma vez,
obrigado!**



f @ SAOROMAO.COM.BR

F E R R A M E N T A S

**São
Romão** 1975

De Profissional para Profissional

Edição 399 | DEZ 2023
Tiragem: 60.000 exemplares

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

REPÓRTER

Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

Fernanda Carvalho
fernanda.carvalho@revenda.com.br

(11) 98896-8875

Jéssica Santos

jessica.santos@revenda.com.br

(11) 97197-8025

Simone Abreu

simone.abreu@revenda.com.br

(11) 98936-8997

Solange Castilho

solange@revenda.com.br

(11) 96927-6555

ESTAGIÁRIA COMERCIAL/JORNALISMO

Priscila Paulino

priscila.paulino@revenda.com.br

(11) 5990-1598

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes
vera@revenda.com.br

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADE

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

(11) 5990.1598

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

AINDA SOMOS MUITO FORTES

Os dados da edição de 2021 da Pesquisa Anual da Indústria da Construção, a mais recente feita pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), apontou que a construção civil é um dos principais setores da economia brasileira, com mais de 147 mil empresas ativas, empregando mais de 2,2 milhões de pessoas e movimentando um PIB de quase 378 bilhões, só em 2021.

Os números impressionam, com certeza, mas não são novidade.

E a próxima Pesquisa deverá ser ainda melhor.

2023 foi um ano marcado por grandes investimentos das indústrias do segmento.

A centenária Lorenzetti anunciou investimentos nas fábricas de São Paulo, localizadas no histórico bairro da Mooca, onde nasceu, há 100 anos, e na de louças, em Poços de Caldas.

A Docol despertou e vai investir R\$ 1 bilhão nos próximos 5 anos. E começou com um Centro de Pesquisa Tecnológico, em Joinville, e uma fábrica de louças sanitárias, em Poços de Caldas, MG, cidade que está se tornando importante polo para este segmento.

E a Krona, antes reconhecida pela qualidade dos tubos e acessórios de PVC, voa alto, apostando em outros segmentos. No início do ano, comprou a Viqua, pioneira na fabricação de torneiras de ABS, e fechou em grande estilo, ao anunciar a aquisição do Grupo Linear, empresa referência na fabricação de ralos.

A indústria cerâmica é outra que está nadando de braçada no mercado. Prova disso são os investimentos de grandes grupos em tecnologia, para apresentar seus produtos com padrão internacional.

Os atacadistas distribuidores de material de construção também investem na melhoria dos seus sistemas de armazenamento e distribuição. O Tambasa, de Minas Gerais, está investindo na construção de um novo CD, que aumentará em mais de 45 mil metros quadrados o armazenamento dos produtos que vende. Investiu R\$ 20 milhões em energia solar e instalou a maior usina solar sobre telhado da América Latina, com mais de 10 mil placas solares, que geram cerca de 400 mil kWh mensais.

São só alguns exemplos.

Certamente, o mercado vai estar mais ativo em 2024.

Bom Final de Ano!

Roberto Ferreira



**O desejo
do seu cliente
para 2024
é que a obra
fique incrível!**

Escaneie
o QR Code
e conheça
o portfólio!



SOPREMA



ROCKFIBRAS

Conheça a **SOPREMA GROUP**,
líder mundial em soluções
de construção, detentora da
DENVER IMPER e **ROCKFIBRAS**,
que une inovação, qualidade
e excelência em cada marca.

DENVER IMPER para ficar livre de mofos. ROCKFIBRAS para um bom isolamento termoacústico.

2024 será um ano de muitas possibilidades na construção, obras e reformas. Ofereça aos seus clientes DENVER IMPER para impermeabilização e ROCKFIBRAS para isolamento acústico de alta qualidade. Garanta essas soluções em sua loja e ajude seu público a conquistar ainda mais conforto e praticidade.

#DenverImperAgoraÉSoprema



*Imagens ilustrativas.





08 27º MELHOR PRODUTO DO ANO

Um evento que marcou os presentes. E teve palestra, rodada de negócios, mesa-redonda e a premiação, é claro

52 ARTIGO SOPREMA

Engenheiro Anderson Oliveira fala dos mitos que podem prejudicar a impermeabilização

54 MANTAS E IMPERMEABILIZANTES

Apresentamos os produtos e soluções para melhor proteção

62 COLAS E ADESIVOS

Veja como as indústrias investem em tecnologias que visam facilitar a utilização e com desempenho muito bom

70 DISCOS E LIXAS

Os discos e lixas têm múltiplas funções, como corte, desbaste ou flap, entre outros

87 SAYERLACK

Com operações no Brasil, Itália, Chile e Estados Unidos, a Sayerlack se destaca pelos produtos

88 AGENDA

Programa-se para as feiras de 2024

82 COBERTURAS

Proteger a casa de chuva ou calor. Estas são funções básicas das coberturas e subcoberturas





30 dias e 1 desafio: restaurar o maverick do zero.

Assista aos episódios e descubra como SATA® faz toda a diferença para a equipe resolver desafios.

EPISÓDIO 1



Desmontagem

EPISÓDIO 2



Escapamento e pintura

EPISÓDIO 3



Montagem

EPISÓDIO 4



Regulagens gerais

EPISÓDIO 5



Ajustes finais

Com SATA®, tudo é possível

CONFIRA
TODOS OS
EPISÓDIOS:





MELHOR PRODUTO
DO ANO
OS BONS
DE VENDA

Fotos: Guto Marcondes

A festa de entrega dos troféus às empresas cujos produtos foram escolhidos por lojistas de todo o Brasil por apresentar maior lucratividade e giro no ponto de venda foi um sucesso.

Realizado no Espaço Millenium, em São Paulo, o evento teve várias atrações. Começando com uma Rodada de Negócios entre representantes das empresas patrocinadoras e vários lojistas convidados pelo Grupo Revenda.

Em seguida, os presentes assistiram à mesa-redonda com o tema O que Esperar de 2024. Mediada por João Gonçalves, da Sensus Consultoria, os empresários Veridiana Ernaba, da Santil; Osmani Pinheiro, da Rede Center SIM; Marcos Atchiabahian, da Village Home Center; Roberto Riveiros, da R2R Casa e Construção; e Adilson Eiji Kawahara, Presidente do Grupo NikkeyBras, abordaram vários temas para reflexão.

O período da noite foi reservado para a palestra de Ciro Bottini, o maior vendedor do Brasil, que comandou, por mais de 20 anos, o Shoptime, canal de televisão especializado em televendas, além da entrega dos troféus às 81 empresas, de 9 categorias.

O Melhor Produto do Ano é atribuído às empresas cujos produtos apresentam maior rentabilidade e giro no ponto de venda para os lojistas de materiais de construção.

Concorreram produtos das categorias: Tintas e Acessórios, Material Hidráulico, Material Elétrico, Material de Acabamento, Material Básico, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Ferramentas e Esquadrias e Ferragens.

As empresas mais votadas no Top Of Mind indicaram os produtos para concorrer ao Melhor Produto do Ano. E esta votação foi exclusiva para os lojistas.



Plateia atenta ao início da cerimônia, apresentada por Cacá Esteves. Mas, antes, teve um coquetel de boas-vindas



GLOBAL

brasilit
SAINT-GOBAIN

cobrecom



São Romão
Do Profissional para Profissional

FORTLEZA

ILUMI
A marca do lar brasileiro

100 ANOS LORENZETTI

MG
MARGIRIUS

quartzolit
MARY COBEN

SATA

APOIO

ADERE
Colou, tá colado.

CERAMFIX

CORTAG
REVOLUÇÃO TOTAL

elgin

GALO

MEGATRON
SUA VIDA

Mundial Prime

Rinnai

Viapol

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

A.J. RORATO

adelbras

AMANCO
wavin

ATLAS

Condor

CSM

deca

DVG | **Precon**
Tubozan

FAME
CHAVEIRO E MATERIAL ELÉTRICO

FORTLEV
É MUITO MAIS

Hydra

MARLUVAS
TODOS OS AMBIENTES. PRAZEL E QUALIDADE

mm
Gabinetes
A MARCA DA QUALIDADE

PADO

portinari

PULVITEC
GRUPO PIDILITE

Sile

Starrett

Suvinil

WD-40

PARCEIROS 360+

SOPREMA
BENEFÍCIOS IMEDIATOS AGORA É SOPREMA

TAMBORA
ATACADISTAS

REALIZAÇÃO

GRUPO REVENDA

VENDER, VENDER, VENDER!!!

“**S**eu chefe é o seu cliente”. A mensagem foi dada por **Ciro Bottini**, o maior vendedor do Brasil, responsável por uma palestra que mexeu, e muito, com os mais de 200 presentes na cerimônia de premiação do 27º Melhor Produto do Ano. Há mais de 40 anos, Bottini vende produtos nos meios digitais e televisão, com mais de 50 mil horas no ar.

E Bottini fala com conhecimento de causa.

Por mais de 20 anos, comandou, sozinho, o programa **Shoptime**, exibido em um canal de tevê a cabo para todo o Brasil.

“E eu tinha que vender, vender, vender. Não importava o quê. Meu diretor só falava no meu ponto (aparelho que fica no ouvido e que recebe mensagens ao vivo) que o produto tal estava vendendo bem, então, era para continuar enaltecendo as suas qualidades. Sou um apaixonado por vendas.

O produto que eu mais vendi na minha vida foi uma panela elétrica. Foram quase 20 mil nos meus vários anos de **Shoptime**”, conta.

Ciro Bottini é um grande comunicador. E interagiu bastante com os presentes. Fez até mesmo os presentes se beijar, no rosto, em determinado momento.

“É preciso carinho com o seu cliente. Se ele não sentir que é importante, ou que é mal atendido, ele muda de canal. No caso de vocês, que são lojistas, eles vão comprar no vizinho”, recomenda.

E um dos seus grandes argumentos é receber o cliente com um sorriso no rosto.

“Um grande e aberto sorriso. Quando o cliente entra na loja, ele deve ser recebido afetivamente e com sorriso no rosto. Não importa se o seu dia não começou bem, se tem problemas em casa, o que importa é quem está na sua frente”, enfatiza.



Bottini contou que ficava até oito horas no ar vendendo. “Nem tinha tempo de comer ou ir ao banheiro. Na televisão, se você não prende a atenção de quem está assistindo, ele vai trocar de canal. Na venda física, acontece o mesmo. É preciso responder a todas as perguntas do cliente, ele não pode ficar sem resposta. Antes de começar o programa, eu estudava o produto que ia anunciar, destacava suas qualidades e pontos fortes. E isso exige concentração, treinamento e... falar, falar, falar!”, destaca.

Para o comunicador, venda é paixão, alegria e a realização de um projeto.

“Eu costumo dizer que sou um tarado por vendas. Só penso em vender, de manhã, de tarde e de madrugada. Meu diretor, na televisão, falava que não podia sobrar nenhum produto no estoque. Então, o negócio era vender, vender, vender!”.



Durante sua palestra, **Ciro Bottini arrancou boas risadas da plateia. Nas fotos, momentos de interação com **Daiane Cachiolo**, da **Forminox** (acima), **Iury Esteves**, da **Galo Desempenadeiras** (ao alto), e **Célio de Moura**, da **Worker**, (ao lado).**

Na sua opinião, não é apenas o vendedor que tem que vender. “Todos têm que vender: o engenheiro, o arquiteto, o pedreiro, o electricista e até mesmo o vendedor... Não adianta ter um produto incrível, com uma rentabilidade fantástica, se o público não o conhece. Inclusive se vender, a si próprio. Descobri que, antes da venda, temos que vender a nós mesmos. Um dos segredos da venda é fazer com que o cliente goste de você, pois ele fica mais propenso a comprar mais. Muitos me perguntam se eu sou ator, comunicador etc. E eu respondo que sou vendedor e tenho muito orgulho disso. A atividade de vendedor é muito importante, gera dinheiro na economia, gera empregos, gera crescimento. O vendedor bom tem que ser otimista e positivo. Não é fácil, mas tem que encarar todas as situações pelo lado positivo e o cliente gosta de um vendedor pra cima. Gosto muito de citar uma frase do publicitário Nizan Guanaes: o bom vendedor tem que ser bom e diferente. O diferente é que fica gravado na mente do cliente. E este vendedor não vende preço, vende o produto, gera valor para a marca que está vendendo”, explica.

Um dos pontos mais importantes, segundo Bottini, é o sorriso. “Sim, o vendedor tem que estar sempre sorrindo. Não um sorrisinho qualquer. Um baita sorriso, abrindo a boca mesmo. Sorriso faz mágicas e atrai os clientes. No tempo do Shoptime, quando contratávamos um novo vendedor, a primeira coisa que eu pedia era para sorrir. O conhecimento técnico do produto, ele

aprende com treinamento, mas o sorriso deve ser espontâneo. Quando o candidato não conseguia sorrir, eu dava a ele três motivos para sorrir: dinheiro no bolso, contas para pagar, as contas, e um chefe dizendo no seu ouvido que tinha que vender!”.

E arremata: “Vendedor bom não tem medo de nada. Antes de qualquer coisa, tem que saber prospectar o tempo todo. E também descobri que 95% das compras são feitas de maneira emocional, daí a importância do vendedor em seduzir o cliente. Todo bom vendedor desenvolve habilidades de relacionamento. E fazer o cliente confiar nele é muito importante. Aprendi que o cliente é carente, gosta de ser recebido com boas-vindas e sorriso no rosto. E compra por causa do vendedor”.

RODADA DE NEGÓCIOS

A Rodada de Negócios deu início ao 27º Melhor Produto do Ano, realizado pela revista Revista da Construção. Nada como o contato entre indústria fabricante de produtos e os lojistas, varejistas e atacadistas, que são os personagens importantes justamente na venda do que os fabricantes oferecem para chegar os clientes que precisam e procuram material de construção, da base ao acabamento, com suas diferentes necessidades, de acordo com o tamanho ou a fase em que está a obra.

As indústrias participantes da Rodada de Negócios foram Adere, Bostik Fortaleza, Brasilit, Cobrecom, Cortag, Elgin, Eurocel, Ferramentas São Romão, Galo Desempenadeiras, Ilumi, MarGirius, Megatron, Mundial Prime, Pulvitec, Quartzolit, Rinnai, Cerâmica, SATA (Apex Tool Group) e Viapol.

Durante 4 minutos, foram feitos contatos e, claro, muitos negócios fechados naquele momento e também muitos projetos para negócios futuros, mas que tiveram o início ali, na Rodada de Negócios, com novos relacio-

A GENTE
FAZ **BONITO**
PARA VOCÊ
FAZER
MELHOR.



A Tramontina foi reconhecida no prêmio Melhor Produto do Ano 2023.

Obrigado por acreditar que juntos crescemos
para transformar vidas em todo o país.

1º lugar //

Pia e Cuba de Inox

Carrinho de Mão

Mangueira para Jardim

2º lugar //

Ralo Linear

3º lugar //

Pino Adaptador de Tomada

4º lugar //

Ferramenta Elétrica

Ferramenta Manual

para Jardim e Agricultura

5º lugar //

Tomada, Plugue e Interruptor

6º lugar //

Disjuntor



27º
MELHOR PRODUTO
DO ANO

TRAMONTINA

parceria para fazer bem feito



A rodada de negócios foi importante para a indústria e os lojistas

namentos, além de reforçar as parcerias de quem já faz negócios e acabou estreitando ainda mais os laços de amizade com um encontro ao vivo, aquele aperto de mão, muitas vezes, seguido de um forte abraço.

Com 18 rodadas, os comerciantes de material de construção puderam conhecer os produtos expostos pelas empresas, bem como tomar conhecimento dos

portfólios completos de produtos da indústria através de catálogos, sites ou aplicativos, mostrando que a tecnologia veio para trazer uma nova era no nosso segmento e fará parte do dia a dia de todos, desde fabricantes, lojistas e vendedores ou até mesmo dos digitalizados e super informados clientes finais, sejam profissionais ou hobistas.

MESA-REDONDA

Informação e troca de experiências são dois pontos que não podem faltar no dia a dia das pessoas, pois trazem ingredientes para melhorar tudo no dia a dia. E foi assim na mesa-redonda do 27º Melhor Produto do Ano. A palestra no formato de mesa-redonda teve o tema O que Esperar de 2024 e foi mediada por João Gonçalves, da Sensus Consultoria, com participação dos empresários Veridiana Bernaba, da Santil; Osmani Pinheiro, da Rede Center SIM; Marcos Atchiabahian, da Village Home Center; Roberto Riveiros, da R2R Casa e Construção; e Adilson Eiji Kawahara, Presidente do Grupo NikkeyBras.

O primeiro questionamento, na verdade, uma provocação para, logo no início, tocar no assunto da mesa-redonda. 2024 vai ser um ano em que todo mundo vai ficar milionário ou todos mais milionários do que já são?

João Gonçalves: É a pergunta de um milhão de dólares. É uma honra estar aqui com todos, cercado de feras, que vão bater um papo bastante sadio, discutir um pouquinho sobre as perspectivas para o ano que vem. É claro que as indústrias aqui já têm o seu budget preprado para o ano que vem, estratégias preparadas. Bacana ouvir personalidades tão importantes desse varejo, sabendo o que espera para a gente no ano que vem. Tivemos aqui a última pesquisa mensal do e-commerce do IBGE que aponta uma queda acumulada de 3% no setor de Matcon nesse ano. Nos últimos 12 meses, a queda bateu 5%. As previsões não são tão animadoras para 2024, todo mundo esperando mais do mesmo. O que a gente tem de panorama, como foi 2023 e o que a gente espera para 2024?

Veridiana Bernaba: Falando de 2023, foi um ano desafiador. Nós, da Santil, somos especialistas em materiais elétricos. Tivemos o desafio grande de vender mais quantidade de peças e o faturamento foi o mesmo. A gente trabalhou muito mais para ter o mesmo resultado. Para 2024, a gente não espera um cenário econômico tão diferente do que aconteceu esse ano. Então, a gente precisa sair do “mais do mesmo”, fazer coisas diferentes. A gente tem projetos, para 2024, de expansão. Entrar em novos mercados, trabalhar com novas linhas de produto. Se não, a gente não vai ter um resultado diferente desse ano.

Marcos Atchiabahian: Eu acho que, para a gente entender o que está acontecendo em 23 e 2023 também, nós temos que voltar um pouquinho no tempo e lembrar do que houve na época da pandemia, quando houve uma demanda muito acelerada e muito antecipada também. Muitas pessoas, consumidores que adquiriram produtos na época da pandemia anteciparam suas possíveis reformas ou construção. Então, isso gerou um déficit de vendas um pouquinho para a frente. E a gente pagou o preço em 2022 e em 2023 também. Temos que recordar o que aconteceu naquele período. Houve uma inflação enorme no segmento. Uma conta simples aqui, 40% a 50%, no mínimo. E o salário não subiu nem 10%. Portanto, uma perda de poder aquisitivo e isso tem impacto nos negócios. 2023 foi um ano de ajuste, onde todo mundo teve que apertar o cinto, com volume físico de vendas menor. Em reais, o faturamento pode estar próximo do ano anterior, mas o volume físico de negócios diminuiu 15, 20%, em função dos aumentos. Eu acho que a rentabilidade é o principal ponto que nós temos que tomar cuidado. Não nos iludirmos com vendas, mas sempre preservar os resultados na última linha. Vendas é vaidade. O resultado é racional. Sobre o cenário para 2024, não enxergo nada diferente de 2023. Eu acho que vai ser mais do mesmo. Muito cuidado com o fluxo de caixa, principalmente, porque o dinheiro custando 12, 13% ao mês, quebra qualquer um, com nível de estoque, porque excesso de estoque não é bom, ajuste no fluxo de caixa. A indústria não vai gostar do que eu vou falar, mas tem preço baixando. Então, o comerciante/revendedor tem que ficar muito atento, mesmo a indústria, porque vocês compram matéria-prima, os preços estão baixando, essa é a verdade, o frete marítimo



ROBERTO RIVEIROS

“COM A DIFICULDADE DO CRÉDITO PARA ESSE CONSUMIDOR, ELE TEM SOFRIDO, CADA DIA MAIS, PARA FAZER AS REFORMAS”

está diminuindo, o custo de matéria-prima caindo e um monte de coisas acontecendo, que aquele excesso de aumento de preço que houve na pandemia está sendo equilibrado agora. Empreendedor é aquele cidadão que acorda de manhã, com vontade de trabalhar, com espírito de luta, não desistir nunca, enfrentar as adversidades e voltar para a casa com a missão cumprida. Esse é nosso dever.

João: É importante a gente colocar isso, porque, não só vai ser mais do mesmo como a tendência, a briga está cada vez mais feroz em outros mercados.

Osmani Pinheiro: Eu quero agradecer a família Revenda, através da Carla, por mais um brilhante evento. Falar de um ano que nós devemos fechar, na média entre faturamento e volume, quase dois dígitos de

queda não é nem mais do mesmo... É menos, né? A gente vem realmente de uma ressaca da pandemia e essa ressaca está durando. Existia uma expectativa muito forte em algumas políticas governamentais, Construcard, BNDS, algumas coisas mais, mas, como tudo, até agora, não saiu de palavras e a gente está esperando. E essa instabilidade financeira e política que tomou conta do nosso país também contribuiu. E não tem dinheiro. Quem tinha dinheiro, gastou na pandemia e já fez o que tinha que fazer. 2023 já foi. O que mais nos preocupa é um 2024, com muita resiliência pela frente, mas, como sugestão, o que a gente tem que fazer é olhar para dentro do nosso negócio. Porque, pra fora, não adianta. O que nós vamos fazer com a política? Nada. Então, vamos olhar pra dentro do nosso negócio e ver o que a gente pode mudar dentro do nosso negócio. E daí, sair da porta pra fora e tentar reverter esse quadro.

Roberto Riveiros: Quero parabenizar o Grupo Revenda por mais um evento fantástico, onde a gente pode se reunir e trocar ideias, discutir o que está acontecendo no dia a dia, agradecimento especial para a Carla. Em cima no que foi pontuado, como representante do varejo de periferia e trabalhando diretamente com público de baixa renda, classes C, D e E, a gente tem sentido uma dificuldade muito grande, porque esse consumidor não tem um acompanhamento da obra dele. O consumo dele é feito totalmente através de emergências. Com a dificuldade do crédito para esse consumidor, ele tem sofrido, cada dia mais, para fazer as reformas dele. Então, quem ia reformar a cozinha no fim do ano, male male, está indo comprar uma janela e um vitrô. A gente tem sofrido muito com isso. O poder de compra desse consumidor está totalmente tomado. Ele não teve um reajuste em cima dos vencimentos dele. Tivemos a inflação no nosso segmento durante e após a pandemia, as indústrias ainda não retomaram nada próximo do que foi repassado. Então, a gente tem sofrido muito. O cenário para o próximo ano é muito desafiador. O que estamos tentando fazer no dia a dia é um acompanhamento de dentro para fora, tentando entender a situação de cada cliente no balcão, dá um trabalho absurdo, para a gente conseguir reter esse cliente, e brigar pelo preço, tentar oferecer algum



ADILSON EIJI

“SE UMA LOJA ESTÁ INDANDO BEM COM UMA MARCA, OPA, VAMOS COMPRAR. MAS, ANTES DISSO, NÓS PESQUISAMOS”

serviço para ele, para que a gente consiga melhorar a nossa rentabilidade.

Adilson Eiji: Gostaria de agradecer pelo convite e parabenizar a equipe do Grupo Revenda, a Carla, por esse momento tão especial. Entrando direto no assunto, o Grupo NikkeyBras é composto por mais de duas centenas de lojas, espalhadas em São Paulo, no litoral e com expansão para o interior. Realmente, a maioria dos nossos associados passou o ano se queixando. Muita dificuldade até na gestão do caixa. Para o ano de 2024, também temos a nossa preocupação com as estratégias, mas nós também traçamos e estamos incentivando o lojista a pensar um pouco fora da

caixa. Por que não outras opções de marcas e outros itens dentro da sua loja? Muito importante a gente se conscientizar que é um ano difícil de ser trabalhado. No entanto, a gente não deve perder nossa motivação, a nossa esperança. Porque, se a gente assim o faz, o nosso colaborador logo se espelha. Nós, que somos pequenos, batalhadores, sei que, quanto maior, maior o tombo. Mas nós também somos uma classe que sentimos. Nós atuamos bastante na periferia e o público C, D e E sofreu e vem sofrendo. Reposição de uma lâmpada, quixás. Agora, trocar porque está escuro, muitas vezes, ele deixa para amanhã. Pintar a casa, sim, mas o problema está sendo encontrar um profissional que ofereça um orçamento condizente. Eu acho que todos sentiram o quanto a pessoa precisa, às vezes, executar um serviço, mas não encontra um electricista ou um pintor que cobre justo. Parece que todo mundo quer ganhar mais que um engenheiro. Esse fato tem

assustado. Então, dentro do nosso grupo, a gente tem aumentado não só treinamento com colaboradores, mas também procurando parcerias com profissionais que possam, pelo menos, trazer aquela coisa imediata para o cliente que não tem acesso. Para 2024, nós também pensamos e eu acredito que será igual ao resultado deste ano. Em maio do ano passado, tivemos uma sinalização de que, se trabalhássemos muito bem, o crescimento seria zero. Foi um baldão de água fria pra todo mundo. Mas, no final, a grande maioria, fechou no negativo. Esse ano, estamos trabalhando com muito afinco e com redução de colaboradores. Realmente, as despesas aumentaram e o mercado não acompanhou. Então, se fecharmos entre 2 a 3% positivo, pode-se dizer que você trabalhou muito bem. Mas a grande maioria pode ser que feche um pouco menos, nos mesmos 3%, é algo realístico.

João: Houve uma mudança no comportamento

www.gammaferramentas.com

f i y t i n GammaFerramentas

MARCA PREMIADA



GAMMA
FERRAMENTAS



UMA TRAJETÓRIA DE MUITA LUTA E CONQUISTAS!

Em 2023, a Gamma Ferramentas completou 10 anos de Brasil e viu seus horizontes se expandirem e suas conquistas se multiplicarem. Com dedicação incansável, alcançamos marcos incríveis graças ao apoio inestimável de nossos clientes, parceiros e colaboradores. Agradecemos por fazerem parte desta jornada de sucesso e confiança. Que o próximo ano traga mais prosperidade e realizações para todos nós.

de compra, a busca por produtos mais populares, financiaentos mais longos. Mudou isso também no grupo NikkeyBras, uma mudança no consumidor comprando só aquilo que cabe no bolso, opções de marcas mais baratas. Houve isso ou o comportamento está igual?

Adilson Eiji: Sem dúvida. Esse ano aqui, nós fomentamos bastante negociações com fornecedores que ofereciam a mesma qualidade, mas com preço acessível. Isso foi o grande tema do ano. Para nós, a grande dificuldade, como gestor, foi fazer com que o lojista pudesse sair daquele conceito de “eu só trabalho com a marca tal”. Mas, a partir da necessidade e também, como todos nós que compramos pela internet, a gente avalia vendo os comentários. Numa rede, é igual. Se uma loja está indo bem com uma marca, opa, vamos comprar. Mas, antes disso, nós pesquisamos e sabemos que a marca supreende. Então, a gente buscou produtos que trouxessem uma expectativa positiva. Com relação ao cliente, nós sentimos que o cliente não estava muito motivado a fazer uma reforma simplesmente porque enjoou. Ou que detectou algo dentro de casa, como foi na pandemia, algo que está feio ou incomodando. Não. As coisas mudaram de uma forma em que aumentou, cada vez mais, sua obrigação no final do mês. E quem está sorrindo, com dinheiro sobrando, no final do mês? Nem nós nem o cliente. Neste caso, sentimos. Mas temos o dever de ser ágeis, se não, o cliente vai buscar em outro lugar.

Roberto Riveiros: O que acaba acontecendo na periferia é que até o acesso ao crédito desse consumidor é muito difícil. Geralmente, numa venda acima de R\$ 1.000, hoje, o cara depende de juntar o cartão da mãe, da sogra. Ele está optando pelo básico do básico mesmo. O que está acontecendo e até supreende é que a população mais nova está se cansando da obra, porque, quando precisa de um pedreiro, vai ter um custo alto. Então, ele deixa para depois, porque, ou paga o piso ou a mão de obra. Ele não tem acesso ao crédito e está correndo. Todos os dias, você oferece um produto para um cliente e fala o preço. Ele sempre pergunta se tem algum produto com a mesma função, mas mais barato. Uma argamassa, uma janela, um piso, um fio, uma tomada mais barata? O próprio crédito,

ele não tem. Quando ele precisa fazer alguma coisa, infelizmente, o fator preço é determinante para ele. Isso é muito ruim para nós.

Osmani Pinheiro: Eu acho que a linha é a mesma, com o dinheiro muito caro. Quem tem dinheiro, acabou indo para o segmento de serviços e foi viajar. Você não encontra lugar em hotel e as passagens aéreas estão caríssimas, mas você não encontra voos, por sorte, todos lotados. Então, quem tem dinheiro, foi para serviços. Quem não tem, tinha que buscar crédito e está muito caro. Nós temos 600 lojas na rede e a área que mais trabalhou nesse ano foi a financeira. Não foi a comercial tampouco a área de marketing, foi a financeira buscando instrumentos e ferramentas para trazer crédito para as pessoas. Somos originários de uma rede de movelaria, usamos o benchmark da Casa Bahia: não importa o valor do preço total, o que importa é se eu posso pagar as 12, 18 mensalidades. Infelizmente ou felizmente, nós nos valemos disso e foi o que nos sustentou.

Marcos: Até o ano passado, a nova média de vendas para o consumidor, não é só um cartão que paga a conta. São dois ou três. Você tem que criar mecanismo dentro da empresa para poder aceitar, em um negócio, dois, três, quatro cartões. O que eu acho um dado importante é o alongamento do prazo de pagamento. Até o ano passado, vendíamos uma média de cinco ou seis parcelas, 70% de nossas vendas é por cartão de crédito. De 18 meses para cá, com a perda do poder aquisitivo, a conta do consumidor é pensando na mensalidade, se cabe no bolso. Nosso prazo de recebimento passou para 10, 12. Isso tem um impacto no fluxo de caixa brutal, porque você precisa de dinheiro todo dia e você tem dinheiro para receber lá na frente. Você tem que fazer uma ginástica, um exercício, o fornecedor tem que ajudar, dar uma alongadinha no prazo de pagamento. Fornecedores, vocês estão bem capitalizados, bonitinhos, ajudem a revenda, dá um pouco mais de prazo, pra gente tomar fôlego. Porque quem está financiando a venda é o varejo. Não é fácil. Capital custa caro.

João: A maioria de nós mudou os hábitos de compras de alimentos, passando a comprar nos atacarejos. Esse modelos do atacarejo está vindo gradativamente



Da esquerda para a direita: Adilson Eiji Kawahara, Presidente do Grupo NikkeyBras, Roberto Riveiros, da R2R Casa e Construção, Osmani Pinheiro, Rede Center SIM, João Gonçalves, da Sensus Consultoria, Marcos Atchiabahian, do Village Home Center, e Veridiana Bernaba, da Santil

te para o nosso negócio. A Tambasa já anunciou a rede Vem Que Tem, outros movimentos importantes no Nordeste. Aqui, em São Paulo, e no Rio, a Obramax está voando baixo. O que isso está atrapalhando, que lição esses caras podem nos ensinar e que cuidados nós temos que ter, enquanto lojistas e eficientes nos nossos negócios?

Marcos: A onda do atacarejo, eu acho que veio para ficar. Não é passageira, não. Começou no supermercado, com o dinheiro curto, as pessoas indo ao atacarejo para consumir no dia a dia. Antes, o atacarejo funcionava para dogueiros, donos de lanchonetes. Aí, o consumidor teve acesso ao atacarejo, comprando um pouco mais de quantidade e tem o benefício no preço. Aí, a Obramax foi a pioneira vitoriosa, quem realmente implantou o serviço e deu certo. Vieram com conceito igual ao supermercado. O resultado foi extraordinário. Eu confesso que eu fui visitar lojas da Obramax. E eu joguei meus 43 anos de experiência no varejo na lata do lixo. A gente tem o conceito de loja bonita, bem arrumada, limpa, organizada. E eu cheguei lá e vi tudo diferente. É desorganizado, é bagunçado, é sujo, não tem vendedor, uma bagunça generalizada, mau atendimento, feio. Tudo ruim. Aquilo vende que é uma fábula.

la. Uma coisa impressionante. Todos os conceitos que eu aprendi, pensei em jogar fora, porque é tudo diferente do que eu aprendi e funciona. Todo mundo sabe quanto fatura a Obramax e é uma fábula de dinheiro. O próprio consumidor, quando vai lá, está disposto a carregar saco de cimento. Coisas que, em nossas lojas, você nunca deixa o cliente fazer isso. Lá, eu vi até mulher carregar lata de tinta e saco de cimento. E funciona. Vai dizer que o preço é fantástico, não é. Você pega um item de cada fornecedor, dois itens, que têm um preço agressivo. Os demais, preço igual ao nosso. É ilusão de que você está adquirindo algo que vai em seu benefício, mas eu acho que a conta não é bem por aí. O que eles têm de segredo? Muito estoque, um mix de produtos menor, uma variedade menor, mas grande quantidade. Eles atendem, principalmente, o pequeno empreiteiro, que vai de manhã e se abastece, vai pra obra e utiliza os produtos. Esse é o grande segredo deles. Eles têm uma dinâmica muito interessante, que é a seguinte: antes de chegar nas cidades, eles vão mapeando as cidades e cadastrando os profissionais. Eles já vão conversando com os profissionais antes de chegar nas cidades. Eles inauguraram uma loja em Piracicaba e, seis meses antes, já estavam cadastrando os profissionais da cidade

TEK BOND

SAINT-GOBAIN

A GENTE COLA COM VOCÊ

NOS MELHORES DO ANO!



1º Lugar Adesivo Instantâneo 793, Silicone Acético Construção e Espuma Expansiva | **2º Lugar** Desengripante Multiuso LUB



Descubra as soluções que a Tekbond oferece em:
TEKBOND.COM    [TEKBONDOficial](https://www.youtube.com/TEKBONDOficial)



TEKBOND, A ESCOLHA CERTA PARA QUEM REPARA, CONSTRÓI E CRIA

A Tekbond, na 27ª edição do Melhor Produto do Ano, teve reconhecida, merecidamente, mais de uma solução. Esse prestigioso prêmio atesta não apenas a qualidade de nossos produtos, mas também o impacto positivo que temos na vida e nos projetos de profissionais e consumidores. Na Tekbond Saint-Gobain, nosso compromisso é ir além, oferecendo soluções que elevam padrões e constroem experiências duradouras.

Ao longo de mais de duas décadas de atuação, a Tekbond Saint-Gobain expandiu significativamente seu leque de produtos. Indo além de colas e selantes, a empresa oferece soluções que permeiam todas as fases da vida do consumidor, contribuindo para a durabilidade daquilo que realmente importa.

www.tekbond.com



Saiba de todas as novidades

E POR FALAR DE PRODUTOS CAMPEÕES, NÃO SE ESQUEÇA:

Araldite®

A marca de epóxi líquido mais conhecida do Brasil faz parte do portfólio de produtos Tekbond.



e da região. Antes de abrir a loja, já estão conversando com o pessoal e convidam para conhecer a loja. E daí para frente, vão o tempo todo mantendo uma comunicação intensa com os profissionais. Acho que esse é um segredo. Vamos pensar nisso.

Veridiana: A gente já está pensando nisso. Eu acho que o único jeito de a gente combater os atacarejos é tendo o profissional, que é o cliente recorrente. O consumidor final vai comprar hoje e vai comprar daqui a cinco anos, quando for reformar de novo. O profissional compra todos os meses. Então, a gente tem um trabalho, um programa fidelidade, treinamentos mensais para os profissionais. A gente capacita o profissional. A gente traz os eletricitistas para dentro do nosso espaço. A gente não fala de marca, mas de instalação de produto, de segurança, de EPIs que eles têm que usar. E a gente fez um evento no fim do ano, trazendo um influencer do setor, para falar com os profissionais. A gente está querendo oferecer para os clientes um serviço melhor. Então, quando a gente tem o profissional cadastrado dentro do nosso programa de fidelidade, a gente também pode indicar um profissional de qualidade para atender o cliente. Eu acho que, se a gente não focar no atendimento, o atacarejo vai ter uma condição melhor e um volume melhor. Então, a gente tem que ter um atendimento ao cliente, através do profissional qualificado e treinado. É no que a gente está investindo agora.

João: Produtos, geralmente, são parecidos. Especialmente, aqueles da revenda. O cabo da marca X vai ser o mesmo para o Osmani, para o Marcos e para a Veridiana. O preço não vai ter grande diferença. O que vai mudar? Pessoas, experiência, atendimento. A ObraMAX está ensinando isso de outra forma. Está com o profissional e com o consumidor pragmático, que vai para buscar um determinado item e vai embora, não quer perder tempo. Que isso sirva de lição para nós também. As nossas lojas precisam aumentar o grau de eficiência.

Veridiana: Nesse ano, a gente veio perdendo margem. A gente e os fornecedores. Todo mundo está com a margem muito encolhida. Não tem muito o que acontecer para o ano que vem. Não está sobrando dois dígitos para ninguém. Eu acho que, se a gente



OSMANI PINHEIRO

“PODE SER QUE VOCÊ NÃO FAÇA A VENDA DIRETAMENTE ALI, NO DIGITAL, MAS QUALQUER ETAPA DA VENDA VAI PASSAR PELO DIGITAL”

não focar em atendimento e serviços, o preço já caiu. E, com a entrada da internet e do e-commerce, o cliente já chega na loja sabendo quanto custa a mercadoria.

João: Tivemos, em 2023, a pior black friday da história. Por que foi ruim? Será que o consumidor está esperando black fraude, a metade do dobro? Perdeu o glamour? E fala também da invasão dos e-commerces que não são tão bacanas. O marketplace... Todos nós competimos com gente de todo lado e de toda espécie, que esquece de emitir nota fiscal, que faz venda ecológica (que é sem papel), que não tem nenhum custo operacional e, infelizmente, está roubando vendas todos os dias, de todos nós. Gostaria que

vocês falassem da black friday e do e-commerce.

Veridiana: Pessoal que trabalha comigo ouve sempre eu falando que o problema é que o nosso material, a pessoa não vai comprar o dobro porque está na promoção. Ele não vai comprar 10 disjuntores se ele só precisa de cinco no quadro. É diferente do feijão, que você compra três sacos, mesmo que você use apenas um por mês. Então, a conta é outra. A black friday, para a gente, nunca vai ser boa. Ou a gente represa a compra para vender naquela semana ou você não vai vender na semana subsequente. Não tem o que acontecer. Se o mercado não aumentar, o nosso volume não aumenta. A gente só perde margem. Então, eu acho que foi isso que aconteceu esse ano. O mercado da construção está encolhido, o volume não vai aumentar. A gente só perdeu margem com a black friday.

Marcos: A black friday é um modelo americano que nós importamos aqui pro Brasil. Sem ter a cultura de fazer a queima de estoque, que é o modelo americano. Então, a população foi percebendo, ao longo do tempo, que, no começo, era a verdadeira “black fraude”, ne? Porque o brasileiro gosta, ne? Mas, no começo, perdeu a credibilidade, depois, foi recuperando um pouquinho. Mas acho que no nosso segmento, o de material de construção, a black friday não tem um grande impacto. Acho que o apelo comercial é para eletrodomésticos ou roupa, sapato, outro tipo de segmento. Mas é um momento que você pode provocar as vendas. Mas é como a Veridiana falou: não adianta oferecer um produto disjuntor, que ninguém vai comprar dois, porque ele precisa de um, com um preço. E acho que este ano aqui, esta perda de venda, perda de força na black friday, eu acho que é um somatório de vários fatores: perda do poder aquisitivo, um pouco de insegurança do consumidor, talvez, o apelo comercial não tenha sido ideal. Não aumentou o apetite do consumidor, um pouco de endividamento também, as pessoas estão endividadas. Então, acho que foi um pouco de tudo e não trouxe nenhum bom resultado para nenhum segmento. Todo mundo ficou insatisfeito. Agora, com relação ao e-commerce, este não é um mundo do futuro, é um mundo atual. É um mundo para nós, do segmento de material de construção, do varejo, é um mundo ainda um pouco difícil de lidar com

ele, porque a nossa venda é muito técnica. Uma venda assistida. É muito diferente de dizer “eu quero um celular da marca x, modelo tal”, você pesquisa o preço, compra e, no dia seguinte, ou mesmo, se bobear, no mesmo dia, está na sua casa. O nosso modelo de negócio é muito diferente. Vamos imaginar uma dona de casa que queira comprar um chuveiro, entra no site, vê um chuveiro lindo, do jeito que ela quer, bonito e tal. Ela vai lá e compra o produto. No dia seguinte, chega na casa dela. Ela vai instalar o chuveiro, o chuveiro não funciona. Ou porque não tem o dimensionamento da parte elétrica ideal ou porque não tem pressão de água ou porque a pessoa que vai instalar não sabe fazer um bom serviço. Ela quer devolver o chuveiro. Isso acontece com o chuveiro, com cano, com tudo que vocês puderem imaginar. Ou seja, para nós, é muito difícil realizar uma venda com assertividade, porque o índice de retorno do produto é grande. Isso, estou falando pela minha experiência. Nós temos um site que é nosso, nós estamos trabalhando em cima dele e a gente tem um nível de problema um pouco alto. Mas é um aprendizado, a gente vai ter que conviver com isso, porque o futuro passa por aí. E esta garotada de 25 e 26 anos, que, agora, está ingressando no mercado de consumo, que vai se casar, que quer morar sozinho, esse pessoal compra pelo celular. Não são todos que vão em lojas. Tem a cultura de comprar no celular. Tem o físico, tem tudo isso aqui, que a gente está cansado de ouvir, meio digital, meio físico, mas o importante aqui é todos nós nos conscientizarmos que o futuro aqui passa pelo digital. Tem que investir, entender como funciona esse mercado e cada vez mais atuar nele. E também saber que o whatsapp funciona bastante, viu?

João: Sem dúvida. Não ter o site já é uma limitação, não ter o e-commerce são duas limitações. Não ter o e-commerce ainda mais ligado dentro do marketplace, pior ainda! E esse é um dos temas que vamos colocar nas próximas reuniões porque o setor precisa se digitalizar.

Osmani: É, realmente! Com relação à black friday ou “black fraude”, como queiram, né?, o sucesso dos anos anteriores, como foi dito, justificou-se que os preços estavam muito inflacionados, né? E, evidentemente, descolados da realidade. E, agora, em 2023,



MARCOS ATCHIABAHIAN

“ACHO QUE NO NOSSO SEGMENTO,
O DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO, A BLACK
FRIDAY NÃO TEM UM GRANDE IMPACTO”

embora as ofertas têm sido até boas, o contrário do consumidor, sem dinheiro e com essa ressaca toda aí, né? E, também, uma coisa que não podemos esquecer é que o brasileiro banalizou o conceito. Hoje, não é só o black friday, é o black week, é o black total, é o black não sei o quê. Quer dizer, estende-se de uma forma absurda. Tanto é que a black friday, agora, foi a segunda pior da história, né? E, com relação ao e-commerce, só para complementar, e gostei João, dessa tua venda sustentável, ecológica, maravilhosa, né? Isso aí, em nosso país, é cultural. Dá pra ver que está presente não no nosso setor, está presente em todos os setores e em todos os canais. Eu não sei se adianta reclamar,

né? Com relação ao e-commerce no nosso segmento, pode ser que você não faça a venda diretamente ali no digital, mas qualquer etapa da venda vai passar pelo digital. Nem que seja a consulta do preço até chegar lá na loja. Agora, o que a gente tem que começar a fazer é o seguinte: isso aí é uma realidade, nós vamos ter que entender, começar a explorar e inovar. E esse caminho é muito longo e essa multicanalidade está aí, à disposição de todos nós. Ah! Se ele representa 2%, 5% ou 10%, é um acréscimo a mais, ele vai representar alguma coisa na tua venda. Você não pode ignorar isso.

João: Quero falar um pouquinho da Reforma Tributária, que é um clamor do nosso setor. Tem muito imposto. Só que os primeiros estudos feitos por alguns dos empresários mostram que devem ter, deve haver aí uma subposição de impostos ao ICMS. Como a gente vai aguentar mais impostos e o que que vocês podem esperar? O que estão imaginando para o nosso segmento?

Roberto: Pessoal, falando em Reforma Tributária, infelizmente, a gente pode esperar é o pior cenário possível, né? Porque não existe um estudo profundo quando é criada qualquer tipo de alíquota. A gente, aqui em São Paulo, já sofreu isso quando foi implantação da substituição tributária, onde foi criado o IVA dentro do nosso segmento, onde não foram calculados. Por exemplo, você compra um produto que vinha de outro estado, não era calculado o frete em cima desse IVA, não era calculada a própria diferença de ICMS. Então, isso é preocupante para a o nosso segmento. Eu prevejo aí, se levarem do jeito que estão calculando isso aí, eu prevejo uma inflação de pelo menos 10 a 15% no segmento, pela falta de acompanhamento da própria indústria. Porque, quando foi a situação de São Paulo, eu conversei com alguns fornecedores, algumas indústrias estavam colocando a cara para acompanhar, para tentar limitar esses IVAs, acompanhando os cálculos, e muito pouco fizeram. Então, infelizmente, acho que a gente vai sofrer um pouco mais com isso também.

Adilson: Eu represento os pequenos. Mas os pequenos estão atentos, tanto quanto os grandes, porque eu sei que vai impactar, como todo mundo fala, né?, vai impactar a todos. De fato, vai impactar a todos. Todos pagarão impostos. E, quando falo todos, às vezes, a

gente pensa até naquele motoboy que dá aquela fechada em nós, que não paga, né? Mas vai no cenário daqui a dez anos, todos vão pagar. Mas, trazendo para a nossa realidade, então, essa extinção, essa substituição do que seriam esses impostos federais voltados ao IPI, PIS COFINS, que vai se transformar na CBS e a extinção também do nosso famoso ICMS e do ISS, que vai passar a ser o IPS. E nós estamos criando, segundo alguns já falam, que seria a jabuticaba: o IVA dual. Outros países têm um IVA só, mas nós vamos ter esse dual. Bom, o que quer dizer o que eu estou começando a colocar, de fato, não adianta, todos vamos pagar mais impostos. Agora, acredito que a intenção seria boa. E olha que eu sou desconfiado. Mas a intenção é, se tudo der certo, se o Brasil entrar na rota de novamente ter feito a lição, é possível que nós vamos ver, tá?, uma redução. Mas, vamos lá, entendendo a proposta, pelo menos coloca alguma coisa do lado social. Uma cesta básica isenta. Talvez, vocês ouviram falar da não incidência da cobrança sobre remédios, que elas podem ser até, por

exemplo, de alto custo ou oncológicos. Mas algo perto e também o incentivo a pessoas que têm nível superior. É bacana! Na contrapartida da coisa, ainda como modelo bacana, seria a taxaço maior para coisas que são nocivas à saúde, entenda-se cigarro, bebida. E talvez, isso estou falando eu, talvez eu queira crer que o açúcar entre. Que não parece, mas traz um dano muito grande pra Economia. Então, o que eu percebo é que, se eu ficar como nós, só estamos assistindo, vendo. Ficar nos 25% que eles vão cobrar é possível. É possível que, lá na frente, nós tenhamos pelo preço de hoje, do que indústria pratica nos dias de hoje, uma diferença, uma redução. E essa redução seria uma conta simples: nós pagamos 9, 25 de PIS COFINS, 18% de ICMS, e vamos colocar 3,25 de IPI, a maioria. Isso já dá 30,5. Se for 25, então estamos no lucro. Só que, por outro lado, eu não acredito, porque já se fala em 27,5, 28, e talvez, quando se chegue ao aceno para apagar a luz, vamos encerrar pra 30, né? Então, pessoal, no começo, eu pensei que até havia uma grande intenção do governo. Mas não é

ATLAS
PINTURA & CONSTRUÇÃO



REF AT280/1

SELANTE PU PROFISSIONAL Veda & Fixa

COLAGEM E SELAGEM DE
PAREDES, TELHADOS,
CISTERNAS E JUNTAS DE PISO

**CUBAS, PIAS
ESPELHOS E OUTROS**

REÚNE AS PROPRIEDADES
DO P.U. E DO SILICONE

ALTA ADERÊNCIA | À PROVA D'ÁGUA
NÃO PERDE ELASTICIDADE



assim, não é do governo. A Reforma data de duas décadas, né? Mas que vai impactar, vai. Pensei, primeiramente, não quero me alongar muito, mas o meu contador, por quê? Se o contador ou prestador de serviço paga 5%, então, ele vai passar a pagar 25. Já pararam para pensar? Prestador de serviço: 25. E aí, tô falando isso, trazendo para o nosso setor, então, primeiramente, o nosso contador vai vir com custo logo de cara. Agora, no cenário de quem está, acho que na maioria, não sei dizer, mas na maioria das pessoas que estiverem no simples nacional, estes serão impactados mais lá pra frente. Serão impactados gradualmente aqueles que estiverem no lucro real. Mas esquece isso! Nós precisamos, mais, pensar naquela parte dos prestadores de serviço. Daquele senhor, seu Zé, que faz uma espécie de uma empreitada e ele faz uma reforma da casa da pessoa. Então, ele vai precisar formalizar. Se ele trabalhar por fora, de que forma? A qualquer tempo, ele pode ser chamado pela Receita. Vai ser assim. Por quê? A pessoa vai dizer assim: moço, mas eu não tenho dinheiro, como vou pagar R\$ 10 mil pra você? Pagar sem ter registro. Vai ser PIX, vai ser cartão. Então, isso que estou colocando de um modo simples, é onde que vai impactando o nosso setor. Mas a ideia em si, eu considero particularmente, até que ela venha, de um modo positivo. Por isso, não quero alongar. Mas falando de e-commerce e tudo mais. Estados que têm diferença de ICMS, nós vamos ver algo um pouco mais nivelado.

João: Legal! Só não concordei com a história de sobretaxar bebidas... é isso que você falou? A cerveja não... O que faz bem não... pelo amor de Deus! É água! Isso não pode...

Osmani: Eu só quero acrescentar aqui no tema da Reforma Tributária um assunto muito relevante. Nós, do Grupo SIM, com as nossas 600 lojas, estamos engajados e temos participado ativamente da frente parlamentar em defesa do comércio de material de construção. A FMC, hoje presidida pelo deputado capitão Augusto, que foi um dos articuladores lá na época da pandemia, de um dispositivo que permitiu a abertura dos nossos estabelecimentos. Decretado como estabelecimento comercial de primeira necessidade. Serviço essencial. Então, fica aqui um convite para que a gente possa aprofundar um pouco mais a participação de todos que

estão aqui, na frente parlamentar. Isso é muito importante para todos nós, porque lá estão alguns parlamentares que nos representam, os interesses do nosso setor.

Marcos: Eu queria dizer que no sistema que existe hoje no setor que trabalhamos é uma loucura, é um hospício. Algo de melhor tem que ser feito porque, por mais correto que você queira ser, você não consegue executar todas as obrigações. Porque é um sistema complexo, anacrônico, de difícil entendimento, de difícil execução. Todos aqui criam passivo tributário por mais bem-intencionados que sejam. Esse modelo promove uma simplificação. Porque o recolhimento vai ser na última etapa. Agora, a questão é saber quanto vai ser o imposto: 27, 26, 30. Não sei, isso vendo o programa. E cada governo que entrar ou sair pode alterar esse número. Esse é outro problema sério, viu? Um governo entra, sobe. Outro diz: vamos baixar. Essa bagunça, essa gangorra de sobe e desce. Mas na verdade vão ser dois sistemas trabalhando em paralelo durante dez anos. Vamos ver o que vai acontecer. Os contadores vão ficar malucos. Vamos ver o que vai acontecer ao longo dos dez anos. É isso aí!

Veridiana: Acho que é isso mesmo e a sobreposição de impostos muito grande. E, hoje, existem muitas empresas que fazem recuperação de impostos, porque o sistema é mal feito. Então, se a gente puder simplificar e pagar um pouquinho menos, porque o que a gente paga, não lembro quem falou aqui dos IVAs, no começo. Realmente, a gente tem IVAs de 70, 80%, cento e poucos por cento. Realmente, é fora da realidade deste país. E isso acaba indo para o último da cadeia, que é o consumidor. E aí, o mercado fica mais encolhido, então, acho que vamos torcer para que aconteça algo melhor pra gente.

João: Eu queria entender o gênio da lâmpada que fez isso. Hoje, o IVA da dobradiça de aço é 40 e a de latão é 60. Qual é a lógica disso? Entre tantas outras que nós temos, né?

Osmani: Todos nós aqui somos coletores de impostos. Tudo o que o governo nos obriga a cobrar do consumidor, nós vamos repassar. Quem é penalizado é o consumidor. Quanto mais alto o imposto, mais alto será cobrado, menos o consumidor vai consumir e o resultado não é bom.

João: A minha preocupação é com a pobre classe dos consultores comerciais. Estamos desesperados. Vamos para as suas considerações finais. Uma mensagem de otimismo aos seus fornecedores que aqui estão e os projetos, o que a gente pode esperar para 2024?

Veridiana: Acho que falei lá no comecinho. A Santil está com planos de fazer coisas diferentes. Atingir mercados que a gente não atingia, a gente vai abrir uma loja de automação industrial neste ano, o ano que vem, a gente tem planos de expansão. Vamos entrar em serviços também, tentar montar uma empresa de serviço, para agregar valor ao nosso negócio. E acho que é isso. A gente tem que trabalhar e fazer o nosso melhor. Né, gente? Ou como diz o Bernardino: levantar-se, apresente-se e faça o seu melhor. O Adilson disse: se a gente não estiver motivado, os nossos colaboradores logo entendem isso e também vão trabalhar menos. Então, a gente tem que fazer o nosso melhor, tentar oferecer um serviço, um atendimento melhor, entender o que o consumidor quer, entrar em todos os caminhos, todos os canais. Lá na Santil, a gente tem todos os canais, inclusive o canal de whatsapp e o Marcos, aqui falou. E esse nosso canal de whatsapp é o dobro do nosso e-commerce. Temos atendimento personalizado. Agora, a gente está num aplicativo. Entramos em agosto deste ano, vender através do aplicativo para o pessoal especializado, mas com atendimento humanizado. A gente

Obrigado a todos os lojistas que acreditam na Condor e nos brindam com o seu reconhecimento.



A Condor tem se consolidado como uma ótima opção para o varejo, crescendo de forma acelerada e ampliando a presença nas principais lojas de todo o país. Ficamos muito felizes com o reconhecimento e com a Premiação no 27º MPA, trabalhamos para fazer melhor a cada dia e continuaremos firmes neste propósito trazendo as melhores ferramentas para os Profissionais da Pintura.




Condor
PROFISSIONAL



tem um atendente que fala com o eletricista, depois de um certo ponto. Ele fala com o robô um pouquinho, depois ele é direcionado. Então, é isso, fazer coisas diferentes. Se a gente continuar ali atrás do balcão esperando o cliente vir, a gente vai ter resultados cada vez piores. O que a gente falou este ano é: se a gente trabalhar muito bem, vai ficar igual. Porque os nossos concorrentes também estão melhorando. Então, se a gente fizer melhor, fica igual. Se fizer muito melhor, a gente vai conseguir crescer. Então, é isso que temos para fazer em 2024, tentar fazer muito melhor.

Marcos: Bom, o nosso cenário para 2024 não é diferente de 2023. Vai ser um ano que vai exigir muita atenção e dedicação de nós. Por vários motivos que já foram conversados aqui, mas sempre no meio das dificuldades, existem as oportunidades. Um empreendedor tem que estar sempre atento às oportunidades, que sempre vão surgir quando o vento bate contra. Quando o vento bate a favor, é difícil achar uma galinha morta ou uma boa oportunidade. Então, estar bem atento, esperando boas oportunidades que os fornecedores vão oferecer para nós, com certeza. Ter rodadas de negócios, encontros, bons negócios para os dois lados e pensando no nosso crescimento. Pensando, aqui, como empresa, nós nunca desistimos de crescer, a gente está sempre atento às oportunidades, porque a gente sempre toma cuidado para manter a empresa saudável. Caixa saudável. Estoque, tudo isso. Nós já temos uma nova unidade já programada para ser inaugurada no começo do ano que vem. Eu não vou falar oficialmente onde vai ser, mas o contrato foi assinado hoje e o que vem é uma boa oportunidade, que não viria se o momento estivesse com o vento a favor. Então, tem que aproveitar. E empreendedor é um otimista por natureza. O empreendedor pessimista não vai pra frente. Agora, esse otimismo não tem que ser um otimismo exagerado, que beira a tolice. Que sonha, olha, vou pensar positivo e tudo vai dar certo. Não. É um otimismo moderado, racional, olhar o mercado, fazer leitura de cenário, encontrar os caminhos certos. As dificuldades aparecerão, mas saber encontrar saídas. Nos meus 43 anos de experiência no varejo, não tive um dia fácil. Tenho certeza que, para vocês também, a mesma história. Nenhum dia é fácil. Mas a gente sempre encontra caminhos e saídas. En-



VERIDIANA BERNABA

“VAMOS TENTAR MONTAR UMA
EMPRESA DE SERVIÇO PARA AGREGAR
VALOR AO NOSSO NEGÓCIO”

tão, otimismo com moderação, racionalidade e vamos deixar o pessimismo para trás, porque, enquanto uns choram, outros vendem lenços. Vamos ficar do lado de quem vende lenços.

Osmani: Não tenho muita coisa para falar depois disso aí, mas 2024 continuará sendo um ano de muita resiliência. Mas, atrás das resiliências é que você consegue achar as oportunidades que o Marcos falou. Temos que ter um olhar muito atento para dentro dos nossos negócios. Nós temos que olhar o nosso negócio, o nosso capital humano, que é fundamental. Não podemos descuidar disso. Máquina você regula, vo-

cê troca, você ajusta, gente, difícil. Vamos controlar o nosso caixa, o nossos estoques, as nossas ações todas. Vamos fazer o dever de casa. Eu acho que é isso que a gente tem que fazer, né? Porque se o mercado não crescer, nós, fazendo o dever de casa, a gente estará pelo menos à frente do nosso concorrente. E aí, a gente larga mais fácil. E, além disso, se a gente precisar de alguma coisa: vamos acordar mais cedo! Bora lá!

Roberto: O recado que eu deixo aqui é trabalhar a cada dia mais e melhor. Olhar para o seu negócio no dia a dia, ser mais analítico. O varejo é detalhe, portanto, apegue-se aos detalhes. Como o pessoal falou: procurar onde você pode ter redução de custo, otimização dos seus projetos no seu dia a dia, melhoria de performance, melhoria do seu profissional que está no dia a dia com você. Procurar estudar e que sejamos nós, que nem o Marcão falou, o vendedor de lenços. Então, esse é o recado que deixo para o pessoal aí.

Adilson: Quero agradecer a todos, dizendo que 2024, embora o cenário se mostre bem otimista, né? Se o PIB fechou em 2,9, no ano que vêm 1,5. Mas nós não devemos olhar por isso, como eu disse, nós temos que levar para o nosso colaborador o nosso otimismo. Mas, mais do que isso também, a culpa está em nós. A questão do nosso desempenho, eu coloco dessa forma. Por que? Investimos no nosso colaborador? Será que nós investimos da forma correta? Alguns consideram que são uma despesa alta, não é. Só trazendo um pouco de quando se falou da Obramax, nós, pequenos, fomos todos espiões. Fomos todos ver como ele trabalha. E realmente, trouxe uma experiência muito vasta, tipo: primeiramente, como eles contrataram para quem ficasse em cada setor? Então, a pessoa que fosse trabalhar no material elétrico, ele tinha que ser de fato um eletricitista. Alguém que conversasse a linguagem. E aí, trazendo para os nossos associados, nós somos pequenos. Nós temos quantos colaboradores? 6, 10, 12? Eu não consigo fazer isso. Lógico que consegue! De que forma? As indústrias, vocês estão aí, procurando oferecer treinamento. Então, o que ficou claro e dei orientação para o nosso grupo. Vocês podem ter 3 funcionários, elege um para ser melhor no material elétrico, elege outro para ser melhor, por exemplo, em tintas, pode ser o terceiro melhor em outro segmento.

E cada qual como uma equipe, aquele que vê, perai que vou perguntar para o meu amigo aqui, e ele vai lhe falar melhor. Então, esse era o primeiro ponto essencial, falamos sobre como chegamos ao final do ano tentando vender um pouquinho mais. Mas a segunda questão também, e falando de novo do Obramax, que é uma tendência e pode estar ao nosso lado. Se hoje sabemos que o nosso concorrente é quem está no e-commerce, não o nosso vizinho não. Mas o que seria ter Obramax perto? É sinal da tua falência? Não, não é. Na verdade, você saindo um pouco na tua calçada e olhando, a tua loja tem uma imagem de que tem conversa? Tem lojas que são bonitas. Como disse o Marcos, a Obramax não tem isso, mas a minha loja, deixando de lado isso, será que tem conversa? De que forma a gente coloca essa questão amigável? Primeiro, meu amigo, você precisa estar no chão de loja. Então, nós, pequenos, fazemos a lição...eu pego muito no pé do pessoal: precisa estar no chão de loja, entender o cliente. Mas segundo: por que não fazer ações promocionais? Seja naquele dia uma verdadeira promoção como se fosse a black friday aquele dia, mas como se fosse outro. Mas vamos pegar dois do mesmo tema. Aquele dia ser, de fato, compre seis lâmpadas e pague 5. Você já começa aí. Muitos produtos dentro da sua loja, você já incentivando uma quantidade. Você traz tanto para uma dona de casa quanto para aquele profissional. E eu queria encerrar também nessa parte aonde a gente tem que buscar 2024, os canais são importantes. Mas eu estou aqui para falar do pequeno, onde que cabe. O pequeno está fazendo também o trabalho no e-commerce. Está conhecendo, aprendendo, porque, realizando lucro, não. Mas, você tem um canal de whatsapp bem eficiente, conforme foi colocado? Então, esse é o nosso diferencial. Porque, no mínimo, você oferecer um canal que foi comprovado lá na pandemia, a maioria não sabia trabalhar com isso. Nem eu. Mas eu aprendi. Aprendi que devemos ter respeito e responder sim, assim que a pessoa põe o ponto de interrogação. Então, com isso, você consegue abrir novas fronteiras. Então, desejo a todos que possam pensar nessa leitura e aí, sim, ter um resultado diferente em 2024. Muito obrigado.

João: Muito obrigado.



Linha Construção

Garantia de praticidade, eficiência e excelente acabamento para toda obra

Confie na marca que se preocupa com a
qualidade e satisfação. Escolha as soluções da
Linha Construção da Mundial Prime e obtenha
excelentes resultados em todos os projetos.



mundialprime



mundialprime.com.br





MOMENTO DE NEGOCIAR E REV



PULVITEC



VIAPOL



RINNAI e ELETROGÁS



MARGIRIUS



MUNDIAL PRIME



FERRAMENTAS SÃO ROMÃO



COBRECOM e DIRETORIA GRUPO REVENDA



GRUPO SOPREMA e PAPAIZ



ILUMI



FORTALEZA e CENTER OKINALAR

VER OS AMIGOS



FERRAMENTAS SÃO ROMÃO



GALO DESEMPENADEIRAS



TAMBASA e GRUPO REVENDA



MEGATRON



"A experiência na 27ª edição do Prêmio Melhor Produtos do Ano, organizado pelo Grupo Revenda, foi realmente marcante para a Saint-Gobain Produtos para Construção. A fase de negociações se revelou um momento incrivelmente unificador, não apenas permitindo a apresentação direta de nossos produtos aos parceiros, mas, também, proporcionando uma oportunidade valiosa para ressaltar o que nos torna únicos e fortalecer os vínculos. Durante o evento, conseguimos transmitir, de maneira muito efetiva, as características distintivas dos nossos produtos da Quartzolit e da Brasilit e serviços. A premiação começou de forma muito agregadora, com a palestra do Ciro Bottini, para, assim, dar início aos premiados da noite. Foi uma celebração significativa para o setor e saímos do evento com resultados notáveis para comemorar".

Marcos Paiva,
Comercial Saint-Gobain Produtos para Construção



"A conquista do 1º lugar no Prêmio Melhor Produto do Ano, com o Cabo Flexicom, é motivo de imensa alegria e orgulho para a Cobrecom. Este reconhecimento é o reflexo do comprometimento incansável de nossa equipe em inovar, superar desafios e oferecer produtos que não apenas atendem, mas excedem as expectativas dos nossos clientes e consumidores. Este não é apenas um prêmio, mas uma validação do nosso constante empenho em proporcionar qualidade, confiança e excelência em cada produto que produzimos. É a confirmação de que estamos no caminho certo, mantendo-nos firmes em nossos valores. Gostaria de agradecer a todo o nosso time, de colaboradores e representantes, cada um desempenhou um papel vital nessa conquista. Foi a colaboração e a dedicação de todos que nos levaram a este momento histórico. Além disso, precisamos agradecer aos nossos clientes e parceiros, que confiam em nosso trabalho e são peças fundamentais para entregarmos produtos de qualidade às instalações elétricas de todo o nosso país".

Gustavo Verrone Ruas,
Diretor Comercial, Cobrecom



"A SICAD DO BRASIL, fabricante de fitas adesivas marca EUROCEL, com fábricas na Itália, França, Croácia, África do Sul e Brasil, é um dos maiores produtores globais de fitas adesivas. Seu know-how de produção compreende todas as melhores e mais modernas tecnologias de cobrimento e conversão de fitas adesivas existentes atualmente. A empresa possui as mais expressivas certificações mundiais de qualidade, de boas práticas de fabricação & gestão e de responsabilidade social e ambiental. Presente na premiação do 27º MELHOR PRODUTO DO ANO, a empresa parabeniza a revista Revenda e aproveita para agradecer aos seus parceiros lojistas, pela expressiva votação nos produtos EUROCEL, o que comprova a grande aceitação e preferência, do pintor e do mercado, pela FITA CREPE AZUL MSK6075 para pintura imobiliária. Trata-se de um produto de alta qualidade, com tratamento UV, repelente à água, podendo ser utilizado tanto para mascaramento interno como externo, por isso, conhecida como "A FITA CREPE AZUL, A QUERIDINHA DOS PINTORES PROFISSIONAIS".

Sandro Garcia,
Gerente Geral da Eurocel



É com imensa gratidão que falo sobre este prêmio, em nome de toda a família São Romão! Ser reconhecida entre as melhores do ramo de ferramentas de construção é um marco contínuo que reflete não apenas a qualidade do nosso produto, mas, também, o esforço incansável de cada membro da equipe.

Esse prêmio é mais que um reconhecimento do trabalho árduo, mas um testemunho do compromisso que temos em fornecer soluções aos nossos consumidores. A dedicação, o empenho e a paixão demonstrados por todos os colaboradores, parceiros e clientes são a verdadeira força por trás desse reconhecimento.

Agradeço a todos que votaram na Torquês Armador 12" São Romão, ao Grupo Revenda Construção pela iniciativa desse prêmio tão relevante ao nosso setor, aos clientes que confiam em nossa marca e aos colegas que trabalham, incansavelmente, para torná-la a melhor do mercado.

Muito além de uma conquista, levar pra casa essa premiação é uma motivação para continuarmos inovando e elevando o padrão de excelência em tudo o que fazemos.

Estamos comprometidos em seguir adiante, atendendo as necessidades do setor e superando expectativas. Obrigado pelo reconhecimento e pela confiança depositada na Ferramentas São Romão.

Carlos Belizário, Gerente de Vendas da Ferramentas São Romão



CERAMFIX



MARGIRIUS



CORTAG e VILLAGE HOME CENTER



VIAPOL



ADERE



MUNDIAL PRIME



A. J. RORATO



EUROCEL



LORENZETTI e GRUPO REVENDA



FORTALEZA e REDE CENTER SIM



FORTLEV



SAINT-GOBAIN e REDE CENTER SIM



ELGIN, GRUPO NIKKEYBRAS e ATIFIX



CERAMFIX



ADELBRAS



EUROCEL



COBRECOM



SIL



ATLAS

FORTALEZA



"Agradecemos a todos os lojistas pelos votos e por terem nos visitado na rodada de negócios nesse importante evento 27° MPA. Através dele, foi possível a interação entre empresas com estratégias e objetivos similares, ou seja, o evento aproximou negócios com valores parecidos, alinhados à entrega de serviços e produtos excepcionais aos seus respectivos clientes. Parabéns, Grupo Revenda!"

Eduardo Cardoso,
Head de Marketing Bostik C&C

ILUMI
A marca do lar brasileiro



"Parabéns ao Grupo Revenda pela realização do 27° Melhor Produto do Ano.

Nós, da ILUMI, ficamos lisonjeados por ter recebido o troféu nessas quatro categorias:

1° Lugar: Filtro de Linha Profissional

2° Lugar: Pino 3 Saídas

3° Lugar: Vivaz Monobloco

3° Lugar: Luminária de Mesa Asteriana

São 8 anos consecutivos sendo uma das marcas mais lembradas nessas categorias. Muito obrigado a todos os nossos parceiros e colaboradores! Esse troféu é nosso! Parabéns a esse grande evento de Premiação do Grupo Revenda, o qual nos proporcionou trocas de informações sobre mercado, economia e oportunidades com grandes nomes do Atacado e do Varejo, além de uma incrível palestra com Ciro Bottini e um formidável Jantar de Confraternização".

Jackson Lemos Alves,
Coordenador de Vendas SP Capital



CSM



SAINT-GOBAIN e VILLAGE HOME CENTER



GALO DESEMPENADEIRAS



SUVINIL



ADERE



CENTER FERTIN



DVG PRECON|TUBOZAN



MM GABINETES



CASA MIMOSA, DEPOSITO SANTO ANTONIO e AMANCO WAVIN



APEX TOOL GROUP



"Novamente indicada para a edição de Melhor Produto do Ano, a MarGirius reafirma sua trajetória de sucesso em 2023. Em meio a um ano desafiador, com resiliência e comprometimento, conquistamos este destaque com base em pilares sólidos, como o relacionamento próximo aos clientes, lançamento de novos produtos e a busca constante pela inovação. Expressamos nossos agradecimentos aos clientes e parceiros pelo reconhecimento e parabenizamos o Grupo Revenda por promover essa importante premiação. Em 2024, continuaremos otimistas, em um mercado com muitas oportunidades, e renovamos nosso compromisso em manter e elevar os padrões de qualidade, proporcionando as melhores experiências aos nossos clientes, confiantes que, juntos, alcançaremos, cada vez mais, novos e melhores patamares".

Rubens Parada Neto,
Gerente Comercial e Marketing



"A premiação é um importante parâmetro para que a Lorenzetti tenha a certeza de que está trilhando o caminho certo. Nesta trajetória de 100 anos, marca alcançada exatamente em 2023, a empresa sempre teve, como um dos principais objetivos, o desenvolvimento de soluções de qualidade, que se tornem essenciais no mix do varejo da construção e que se conectem à realidade dos consumidores brasileiros. Mais uma vez, é um grande orgulho para a Lorenzetti ser reconhecida em sete diferentes categorias, com chuveiros elétricos, torneiras elétricas, sistema de aquecimento a gás, filtro e purificador de água, torneira para cozinha, metal sanitário e torneira em ABS. Este sucesso, referendado por uma premiação tão respeitada dentro do trade da construção, colabora para nos manter como uma marca de excelência e referência no setor".

Paulo Galina,
Gerente de Marketing da Lorenzetti





O PALCO PARA OS CAMPEÕES

A entrega dos troféus às empresas premiadas foi um dos pontos altos do 27º Melhor Produto do Ano. E coube aos executivos Gustavo Recchioni, Tambasa, João Pedro Bartolomeu, Tambasa, e Marcos Atchiabahian, Village Home Center, realizar a entrega



ACQUABIOS



ADELBRAS



ADERE



A. J. RORATO



AMANCO WAVIN



APEX TOOL GROUP



ASTRA



ATLAS



BLACK&DECKER



CERAMFIX



BRASILIT/ SAINT-GOBAIN



CISER



CONDOR



COBRECOM



CORTAG



COZIMAX



CSM

Qualidade Reconhecida

Prêmio Top Of Mind Revenda

Megatron •
Entre os Melhores Produtos do Ano

FIO E CABO ELÉTRICO
COM O CABO FLEXÍVEL 2,5 MM



MEGATRON

FIOS E CABOS

Qualidade em tudo que conduz



DECA



DENVER SOPREMA



DUDA



DVG PRECON TUBOZAN



ELGIN



ETERNIT



EUROCEL



FERRAMENTAS SÃO ROMÃO



FABRIBAM



FAME



FORMINOX



FORTALEZA



FORTLEV



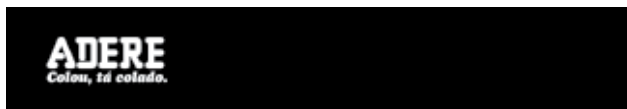
GALAXY LED



GALO DESEMPENADEIRAS



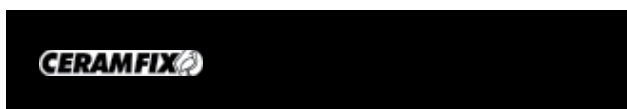
GAMMA FERRAMENTAS



“Que alegria poder compartilhar essa conquista incrível! Por estamos muitos felizes em compartilhar mais esta grande conquista da nossa empresa! Vivemos um momento emocionante no Espaço Millenium, no Secovi, em São Paulo, onde a ADERE foi honrada na premiação dos Melhores Produtos do Ano, da revista Revenda Construção, recebendo o 1º lugar com a Fita Crepe para Pintura Imobiliária e o 3º lugar com nossa linha de Lixas.

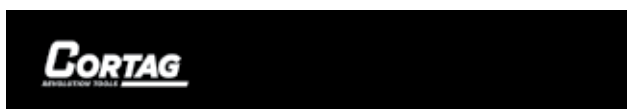
Nossa gratidão a cada lojista que participou da votação, depositando sua confiança em nossos produtos e em toda a equipe da ADERE. Este prêmio é mais do que uma conquista, é um reflexo do nosso comprometimento em fornecer excelência e produtos que aderem! Muito obrigado pelo reconhecimento e por fazerem parte desta jornada de sucesso!”.

José Júnior, Diretor Nacional de Vendas



“É com imensa gratidão que recebemos este prêmio! Agradecemos aos nossos lojistas pela confiança e reconhecimento, pois é graças a vocês que continuamos a crescer. Este prêmio é o reflexo do empenho e dedicação da equipe Ceramfix, que se esforça incansavelmente para entregar produtos e serviços de qualidade excepcional. Também gostaríamos de elogiar o evento, que proporcionou uma oportunidade valiosa para a troca de ideias e experiências. Estamos honrados por fazer parte desta comunidade que impulsiona com excelência o mercado. Juntos, continuaremos a alcançar novos patamares. Muito obrigado a todos!”.

Alexandra Marson, Gerente Regional de Vendas



“Ser premiada em duas categorias em uma iniciativa, como o Melhor Produto do Ano, é uma demonstração importantíssima de que a Cortag continua alcançando seus objetivos: desenvolver soluções que se destacam pela excelência, que sejam vistas como produtos que trazem grandes resultados para os profissionais da construção e bom retorno para os nossos parceiros lojistas. Os prêmios de 1º lugar na categoria Cortadores Manuais para Revestimentos Cerâmicos, com o Cortador New Master 125, e 3º lugar na categoria Máquina de Bancada, com o Cortador Elétrico ZAPP, nos enchem de orgulho e responsabilidade. Aproveito a oportunidade para agradecer a todos os lojistas que escolheram a Cortag nessa votação. A cada um deles, nosso mais sincero muito obrigado”.

Leandro Pizetta, CEO da Cortag



elgin

"Momento de reconhecimento dos nossos clientes da linha de Bens de Consumo Elgin, no segmento de material de construção, pelo evento da revista Revista Construção, com mix de produtos que fazem a diferença no PDV. No evento, também tivemos a oportunidade de debater os resultados de 2023 e projetos para 2024, além de confraternizar com nossos principais clientes".

Patricia Lima, Diretora Comercial



GRUPO LINEAR

GALO

"É com grande satisfação e orgulho que expressamos nossa profunda gratidão por termos participado do Prêmio Melhor Produto do Ano, realizado pela Revista Revenda. Em um mercado repleto de excelência e inovação, é uma honra anunciar que conquistamos a destacada posição de terceiro lugar. Gostaríamos de estender nossos sinceros agradecimentos a dois profissionais que fizeram parte do desenvolvimento deste produto, Desempenadeira Marmorato: Vilnei Alves Bonfim e Bruno Darlan Lencione da Silva, vocês fazem parte desta conquista tão importante para nossa história. Nosso agradecimento também se estende aos nossos valiosos clientes e parceiros, cujo apoio contínuo é a força motriz por trás de nossa busca pela excelência. Cada feedback, sugestão e desafio foi fundamental para aprimorarmos nossos produtos e serviços. Receber o terceiro lugar no Prêmio Melhor Produto do Ano é um testemunho do compromisso incessante da nossa equipe em oferecer produtos de qualidade excepcional. Este reconhecimento não apenas valida nossos esforços passados, mas também inspira e impulsiona nosso compromisso futuro em inovar e superar as expectativas. Agradecemos a todos por fazerem parte desta jornada conosco. Estamos ansiosos para continuar a crescer, aprender e alcançar novos patamares juntos. Este é um marco que compartilhamos com cada um de vocês".

Daniela Carvalho, CEO da Galo Desempenadeiras



GRUPO PERLEX



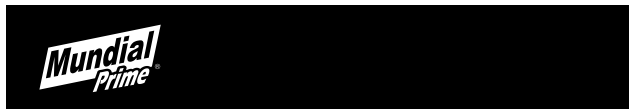
HERC

MEGATRON

"Para a Megatron, uma empresa de fios e cabos de energia, telecom e materiais elétricos, que está completando 25 anos de mercado, é uma honra ser reconhecida e premiada pelos lojistas na categoria de fios e cabos elétricos. É um reconhecimento do trabalho realizado por um time empenhado e comprometido. Todo o evento e a rodada de negócios nos permitiram estar mais próximos e entender nossos clientes, para melhor atendê-los. Certamente, saímos do prêmio da revista Revenda com mais entusiasmo para evoluir e alcançar nossos objetivos em nossa jornada".

Claudia Possato Nieremberg, Gerente Comercial





“Agradecemos a todos os lojistas e distribuidores pelo apoio, reconhecimento e confiança em nosso trabalho. Para a Mundial Prime, uma empresa brasileira com 17 anos de experiência, é uma verdadeira honra receber esses prêmios. Continuaremos empenhados em desenvolver soluções inovadoras que atendam às necessidades tanto de pequenas quanto de grandes obras. E, para o ano de 2024, estamos entusiasmados em anunciar que iremos incluir mais 80 produtos em nosso portfólio, na expectativa de competir e conquistar prêmios em novas categorias.

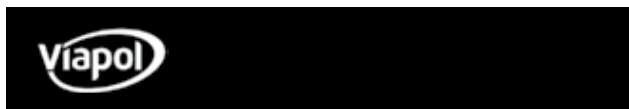
Gostaríamos também de expressar nossa gratidão à revista Revista, por organizar o Prêmio Melhor do Ano e reunir, em um evento especial, as indústrias, revendas e distribuidores, para podermos caminhar juntos no desenvolvimento do nosso setor”.

Ernesto Carneiro, Diretor Comercial, Mundial Prime



“Em um cenário em que o varejo e a indústria, de forma geral no setor, apontam queda, é um grande sucesso da Rinnai Brasil estar alcançando crescimento, tanto em unidades vendidas quanto faturamento. Não foi fácil atingir estes números e, na verdade, foi uma virada dos últimos trimestres, mas, ainda assim, um resultado a ser celebrado. E que também é uma vitória da cadeia, dos fornecedores e, principalmente, dos parceiros revendedores. São a eles quem agradecemos e parabenizamos pela confiança, pelos bons resultados obtidos e pelos votos no MPA, do Grupo Revista, que merece parabéns pelo evento, muito bem organizado, pelas excelentes discussões na rodada de negócios, mesa-redonda e palestra!”.

**Leonardo Nogueira de Abreu,
Gerente de Marketing e Aplicações Especiais Rinnai Brasil**



“A Viapol agradece todos os lojistas que votaram no 27º Melhor Produto do Ano, os lojistas desempenham um papel fundamental na nossa missão, de estar presente em todas as construções do Brasil, pois possibilitam, através da sua eficiência, que nossos produtos cheguem às mais diversas regiões do país. Estamos muito felizes em participar deste evento junto com o Grupo Revista, pois nos propicia uma oportunidade única de estreitar o relacionamento com os lojistas deste segmento”.

Carla Cunha, Gerente Nacional de Vendas da Viapol





KRONA



LIXAS TATU



LORENZETTI



MARGIRIUS



MARLUVAS



MEGATRON



METAIS LEÃO



MM GABINETES



MUNDIAL PRIME



NOVA FORMA



OUROLUX



PADO

**ESTÁ
CHEGANDO**

**VOCÊ NÃO
PODE FICAR
FORA DESTA
MARCO
EDITORIAL DO
MERCADO DA
CONSTRUÇÃO**

**EDIÇÃO
400**

**RESERVE O
SEU LUGAR E
FAÇA PARTE
DA NOSSA
HISTÓRIA**



PAPAIZ



PLASTILIT/POLIFORT



PORTINARI



PULVITEC



QUARTZOLIT/ SAINT-GOBAIN



RHEEM DO BRASIL



RINNAI



SAYERLACK



SHERWIN-WILLIAMS



SIL



STARRETT



SUVINIL



TEKBOND/SAINT-GOBAIN



UNIPEGA



UNIVERSO TINTAS



VEDACIT/OTTO BAUMGART



VIAPOL



VÍQUA



VONDER



WD 40



WORKER



THAWANY MUNIZ, DA LOJA RAINHA DOS GABINETES EIRELI, DA PRAIA GRANDE, SÃO PAULO, FOI A GANHADORA DO SORTEIO REALIZADO PELA RINNAI. LEONARDO ABREU, GERENTE DE MARKETING DA RINNAI, ENTREGOU O BRINDE



Todos os dias, nos esforçamos para fazer o nosso melhor, oferecendo produtos bons a preços justos. Estamos muito felizes por sermos os melhores nas três categorias em que atuamos: armários de cozinha, armários de banheiro e pias de material sintético. Nossa empresa é líder no Brasil, com os produtos mais vendidos em nosso segmento, ajudando a realizar os sonhos de muitas famílias brasileiras há cinco décadas, oferecendo o melhor custo-benefício. Estamos comprometidos em melhorar e manter sua confiança. Muito obrigado por fazer parte dessa jornada conosco!”.

Francisco Soares Rorato, Diretor Comercial da A. J. Rorato



“É com imensa alegria que celebramos o prêmio Melhor Produto do Ano, como a segunda marca mais lembrada na categoria FITA CREPE. Agradecemos aos nossos revendedores de todas as regiões do Brasil, reforçando nosso compromisso com qualidade e inovação. Parabenizamos a equipe e estendemos os cumprimentos aos nossos clientes e parceiros. Contamos com uma ampla linha de mais de 30 produtos para diversos tipos de aplicação, é o que nos destaca como marca significativa no Brasil e globalmente”.

Fabiana Pomilio, Coordenadora de Marketing na Adelbras Fitas Adesivas



“É com gratidão e orgulho que recebo a notícia da premiação recebida pela Revenda, em que fomos vencedores em três categorias e ficamos no Top 5 em outras três. Ser reconhecida como uma referência na indústria de tubos e conexões é bastante significativo para a Amanco Wavin. Em nome da empresa, incluindo toda a diretoria, a equipe executiva e todos os colaboradores, expresso meu mais sincero agradecimento aos lojistas, leitores da revista Revenda Construção, que nos concederam este prestigioso reconhecimento. Receber este prêmio valida não apenas a qualidade

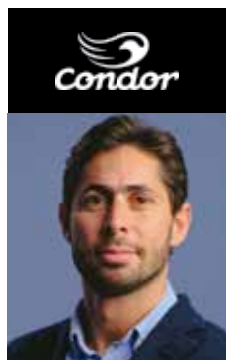
dos nossos produtos e soluções, mas também o comprometimento de cada membro da nossa equipe em alcançar a excelência. Agradecemos também aos nossos clientes e parceiros pela confiança contínua, pois são parte integrante deste sucesso. Este reconhecimento nos incentiva a continuar aprimorando nossas práticas comerciais, inovando e contribuindo para um setor cada vez mais sustentável”.

Sergio Costa, Presidente da Amanco Wavin no Brasil



Uma noite agradável, com momentos de alegria e descontração, enriquecidos por conteúdo relevante e valiosas oportunidades de networking, nos conectando a representantes de diversas indústrias e varejistas de matcon. Nos sentimos honrados pelo reconhecimento na categoria Acessórios para Pintura, prêmio que reflete nossa constante busca por inovação e comprometimento em oferecer as melhores soluções ao mercado e aos profissionais. Agradecemos ao varejo de matcon de todo o Brasil. Sucesso em 2024!”

Maurício Galhardi,
Gerente Comercial Nacional Área I da Atlas SA



“Estar entre as posições de destaque da premiação do 27º Melhor Produto do Ano é uma grande honra. A Condor tem se consolidado como uma ótima opção para o varejo, crescendo de forma acelerada e ampliando a presença nas principais lojas de todo o país. Ficamos muito felizes com o reconhecimento e com a premiação no 27º MPA, trabalhamos para fazer melhor a cada dia e continuaremos firmes neste propósito, trazendo as melhores ferramentas para os Profissionais da Pintura. Obrigado a todos os lojistas que acreditam na Condor e nos brindam com o seu reconhecimento”.

Gabriel Burd, Diretor de
Ferramentas para Pintura da Condor



“Quero expressar meu agradecimento a todos os revendedores que escolheram, mais uma vez, a Betoneira 400L CSM como o Melhor Produto do Ano. Esse reconhecimento é fruto do trabalho dedicado de nossa equipe. Em 2023, lançamos a nova linha 400L, reafirmando nosso compromisso com a excelência. Mais do que alcançar o topo, é vital investir continuamente para permanecer nele. A concorrência almeja o mesmo lugar e, só através da inovação constante, garantimos nossa posição. Agradeço por confiarem na CSM”.

Cristiano Rabock, CEO CSM



Gostaria de expressar nossa imensa gratidão aos lojistas que nos colocaram em 1º lugar de Telhas de PVC e 3º lugar em Tubos e Conexões Para Água Fria. Esse reconhecimento é muito especial para nós e só foi possível graças ao apoio e confiança de vocês. Muito obrigada por escolherem nossos produtos e confiarem no nosso trabalho. Acreditamos que o coletivo sempre faz melhor do que o individual e que, trabalhando juntos, podemos entregar resultados surpreendentes. A conquista deste prêmio é a clareza de um incansável trabalho que nos mostra, diariamente, que nós entendemos e sentimos o mercado. Seguimos firmes, com a missão de facilitar a vida de quem constrói, oferecendo e disponibilizando produtos, soluções e serviços de qualidade comprovada. Muito obrigada”.

Kelly Teixeira, CEO da DVG Precon Tubozan



“Novamente, gostaríamos de agradecer a todos os parceiros, clientes, revendedores e lojistas pelos diversos prêmios conquistados no 27º Melhor Produto do Ano. Tivemos um ano com excelentes resultados, com ênfase nos itens que ganharam a premiação, todos trazendo beleza, praticidade e giro, garantido e nos consolidando, cada vez, no segmento com crescimento constante em pontos de vendas. 2023 foi um ano de muitos desafios, mas chegamos ao término com a certeza de que fizemos nosso melhor; tivemos vários lançamentos, entre eles, estão produtos que conquistamos novamente nesta premiação. Isto nos consolida, cada vez, no mercado, acompanhando as tendências e as necessidades que o setor necessita. Nosso maior patrimônio são nossos clientes e consumidores e só conseguimos esta credibilidade com a qualidade total de nossos produtos, os diversos prêmios conquistados no 27º Melhor Produto do Ano em 2023 nos traz a certeza de que estamos no caminho correto. Superamos nossos objetivos sempre pautados em atender nosso cliente com rapidez e mantendo a qualidade de nossos serviços e produtos, que nos acompanha ao longo de nossos mais de 80 anos”.

Cláudio Habir, Diretor da Fame



"A Marluvas é uma empresa que tem a honra de contar com o carinho de clientes distribuidores e revendedores, que nos ajudam a cumprir nossa missão, que é levar segurança para o trabalhador, no Brasil e exterior.

Nosso portfólio é grande e temos o produto ideal para cada tipo de risco. Assim, mais uma vez, contamos com o cuidado e atenção dos lojistas, que sabem orientar nosso consumidor sobre qual calçado melhor atenderá sua necessidade. Nosso muito obrigado pelos votos e, mais do que isso, pela parceria que temos consolidado".

Danilo Oliveira, CMO | Diretor de Vendas e Marketing da Marluvas



"Para nós, da MM Gabinetes, é uma honra e uma alegria muito grande estarmos presentes nesse evento de premiação da 27ª edição do Melhor Produto do Ano, do Grupo Revenda Construção. Agradecemos nossos clientes pela parceria, pela confiança e por elegerem nossa Cozinha Munique em 1º Lugar, como o Melhor Produto do Ano de 2023, na categoria Armário para Cozinha em MDF, BP. Agradecemos também a todos os nossos representantes, colaboradores e fornecedores, por mais essa conquista".

Juliano Minuci,
Diretor Industrial da MM Gabinetes



Conheça o Purificador **Premium Compressor**

Design e eficiência com
os **benefícios** da **água alcalina!**



Saiba
detalhes
aqui

filtrosacquabios.com.br



ACQUABIOS



PADO



"Em nome da PADO, expresso nossa profunda gratidão pela confiança e parceria ao longo de 2023. Graças ao trabalho realizado em conjunto, conseguimos alcançar resultados expressivos e sermos reconhecidos com o prêmio do Grupo Revenda, motivo de muito orgulho e satisfação. O ano de 2023 foi desafiador para todos, mas, também, uma oportunidade para superar as dificuldades e mostrar nossa capacidade de inovação e adaptação. Temos certeza de que, em 2024, seguiremos com esta parceria e confiança e, juntos, faremos um ano ainda melhor no segmento de Matcon".

Robson Duarte, Gerente Comercial da PADO (regional São Paulo)

PULVITEC
GRUPO PIDILITE



"A Pulvitec | Grupo Pidilite agradece a receptividade do Grupo Revenda no evento que marcou o 27º prêmio Melhor Produto do Ano. Desde a rodada de negócios até a premiação, seguida do jantar, a organização do evento foi impecável. Como já é de praxe, pudemos nos aproximar dos clientes lojistas, além de ouvi-los na mesa-redonda, com o intuito de entendermos os desafios para 2024 e como a indústria pode apoiar o varejo. Para encerrar a noite com chave de ouro, o Ciro Bottini ministrou a sua super palestra, com energia e entusiasmo fora da curva, como todos os profissionais de vendas precisam ter, para Vender, Vender, Vender Tudo!".

Caleb Tavares, Diretor Comercial da Pulvitec

Sil



Ano após ano, a Sil vem conquistando prêmios e mostrando que o trabalho está sendo feito da forma correta. Os nossos produtos sempre são destaques em todas as categorias e, nesta edição, não foi diferente. É um grande prazer participarmos, novamente, desta premiação, rever os amigos do segmento de matcon e nos inteirar das novidades do setor. Parabéns à Revenda pelo excelente evento e, com certeza, estaremos juntos no próximo ano.

Pedro Morelli, Gerente Comercial e Marketing da Sil Fios e Cabos Elétricos

Starrett



É uma alegria muito grande ter nossos produtos entre os mais lembrados pelos lojistas de todo país. Para nós, que somos obcecados por qualidade e o desenvolvimento de soluções que facilitem a vida de nossos consumidores, receber o troféu e o reconhecimento entre os Melhores Produtos do Ano é a recompensa pelo trabalho diário e árduo de todos os nossos times e motivo de muito orgulho para a Starrett. Investimos constantemente em novas tecnologias, buscando sempre por processos mais eficazes e sustentáveis, mas, acima de tudo, olhamos para o nosso consumidor e entendemos as suas necessidades, para que possamos entregar sempre as melhores soluções em produtos e serviços, com precisão, qualidade e muita inovação".

Leandro Oliveira da Cruz, Diretor Comercial da LATAM

Suvinil



"Ter diferentes produtos do nosso portfólio reconhecidos pelos lojistas no 27º prêmio Melhor Produto do Ano, como os melhores de 2023, reflete mais do que o compromisso da Suvinil em desenvolver soluções que facilitam a jornada de pintura pela praticidade e desempenho, oferecendo um mix competitivo no PDV. A conquista nos conta também sobre o resultado positivo da conexão que fortalecemos dia a dia junto aos nossos parceiros comerciais, visando contribuir também com o desenvolvimento e o futuro do varejo de tintas".

Renato Rocha, Diretor Comercial de Tintas Decorativas da BASF

WD-40



"Há 70 anos, ser o melhor produto e estar em qualquer loja, física ou virtual, quando o consumidor precisa. Do automóvel antigo aos modernos drones, do hobby à indústria. Há vários anos, somos eleitos o Melhor Produto do Ano e, novamente em 2023, sempre melhorando nossos serviços e aumentando nosso trabalho para conquistar os próximos anos. Este é nosso prazer: falar o que fazemos e fazer o que falamos! Consumidores, lojistas e distribuidores, contem conosco, que estaremos aqui para vender".

Carlos P. Bordoni, Diretor WD-40 Brasil

SOLUÇÕES DE ALTA PERFORMANCE PARA CADA ÁREA DE ATUAÇÃO

SOLUÇÃO LAJE



SOLUÇÃO FACHADA



SOLUÇÃO UMIDADE EM RODAPÉ



Com MACTRA® sua casa fica sempre
impermeabilizada e protegida.

COMUNICADO IMPORTANTE

A partir do dia 1º de dezembro, a marca **MACTRA®** passa a fazer parte da **AlkoNobel**, multinacional holandesa fabricantes de tintas e revestimentos, que está adquirindo os ativos de marca, inovação e tecnologia, além da base de clientes.

A **AlkoNobel** tem agora a honra de dar sequência aos 30 anos de legado da marca **MACTRA®** no Brasil, construindo um novo capítulo da sua história agora ao lado de mais uma referência no mercado como a Coral.

Em casos de dúvidas, sugestões ou reclamações, entre em contato com o Serviço de Atendimento ao cliente e consumidor pelo **0800 011 77 11**.

www.mactra.com.br | sac@mactra.com.br | 0800 011 77 11

@mactra_oficial mactra mactra mactra





MITOS PODEM PREJUDICAR A IMPERMEABILIZAÇÃO ADEQUADA EM OBRAS

POR ANDERSON OLIVEIRA

Atentar ao projeto de impermeabilização é um passo determinante na construção civil. Ao garantir que a umidade fique longe do local, as estruturas se mantêm por mais tempo (prolongando sua vida útil), danos causados pela água são evitados e ainda há a proteção contra infiltrações, mofo, bolor, eflorescência e carbonatação. Contudo a área ainda convive com muitos mitos e informações falsas que confundem os moradores, os proprietários e até mesmo profissionais do setor.

Por isso, é comum ver muitas pessoas deixando de lado a impermeabilização ao fazer uma obra, algo totalmente equivocado: ela deveria ser prioridade em qualquer projeto. O primeiro deles é referente ao preço: os custos podem e devem se adequar ao tamanho e ao tipo do projeto. Além disso, tendo em vista os riscos citados no parágrafo anterior, é preciso ter consciência de que será, na realidade, um investimento e não um gasto extra.

Na mesma linha, há quem pense que todos os produtos de impermeabilização são exatamente iguais e escolhem qualquer um. Membranas líquidas, revestimentos, selantes e materiais de barreira são alternativas que devem ser olhadas com atenção e escolhidas de acordo com uma série de fatores. As soluções são desenvolvidas pensando na melhor maneira de se proteger considerando a movimentação estrutural, exposição aos fenômenos climáticos, tráfego de veículos e pessoas e exposição a agentes químicos.

Há um mito muito comum de que a impermeabilização se restringe somente aos telhados. Ela é aplicável a várias outras estruturas, especialmente em áreas frias, como cozinhas, lavanderias e sacadas. Até mesmo em superfícies que não estão em contato direto com água, mas sim o vapor dela – como as paredes de um banheiro –, necessitam receber o impermeabilizante.



Outra resistência está quando encontramos estruturas prontas. Mesmo que a impermeabilização tenha sido deixada de lado durante a construção, ela ainda pode ajudar a reparar danos já existentes e aumentar a resistência à umidade. Como diria um famoso ditado popular, 'antes tarde do que nunca'.

Os avanços na tecnologia de impermeabilização permitem a existência de produtos adequados para cada tipo de área ou construção, além de trazer ainda mais praticidade na aplicação. No entanto, é necessário realizar um preparo correto do substrato, que precisa estar limpo e seco, pois não há material que funcione bem diante de uma superfície totalmente irregular, com rachaduras, desníveis ou bolhas.

Componente essencial na construção e para a conservação de estruturas, a impermeabilização é extremamente útil em vários ambientes e, com a manutenção adequada, deixa as estruturas livres de grandes danos. Com mais informação correta, desmistificando erros recorrentes, será possível garantir uma proteção valiosa e afastar a ideia de gasto supérfluo.

Anderson Oliveira é Engenheiro Civil e Gerente Técnico Sênior do Grupo Soprema.

2024



Que seja um ano com desempenho incrível, assim como nossas lixas e discos.

Desejamos tudo o que os produtos Cortag têm de bom para que o seu 2024 seja incrível.

- **Desempenho** na realização dos seus sonhos.
- **Versatilidade** para superar os desafios do dia a dia.
- **Qualidade** de vida.
- **Confiança** para conquistar resultados cada vez melhores.



@cortagbrasil



cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS



UMIDADE LONGE DE CASA

Nos períodos de chuvas e o aumento das precipitações, cresce também a preocupação com os problemas causados por elas. Os temporais podem trazer infiltrações e mofo para as residências, além de causarem danos à estrutura da construção, levando até ao risco de desabamento, e também pode prejudicar a saúde dos moradores, afetando, principalmente, quem tem problemas respiratórios, como asma, rinite, sinusite e bronquite.

A forma mais correta de se prevenir destes problemas é investindo em impermeabilizantes durante a construção do imóvel. Desta forma, é possível garantir a segurança ao ambiente de forma mais econômica. Segundo o Instituto Brasileiro de Impermeabilização (IBI), estima-se que custos com uso de impermeabilizantes durante a construção representa de 1% a 3% do valor total da obra, percentual que cresce para 10% ou até 15% em caso de impermeabilizantes para uso corretivo. A impermeabilização, etapa vital no processo construtivo, assegura a resistência de uma estrutura – desde a fase de construção até a ocupação – contra os efeitos adversos da água, líquidos diversos, mofo, fungos e bactérias.

DENVER BY SOPREMA

“Entender a demanda ou o tipo de trabalho é de grande importância na escolha do produto, pois cada área tem uma necessidade diferente e, para isto, existe um produto diferente. Se for o caso de uma cober-

tura, dependendo das dimensões, do tipo de uso (com ou sem trânsito), a Soprema tem uma linha de produtos para atender estas demandas. Nossa linha de produtos varia desde produtos com aplicação mais fácil, como o Denvercil Super, a produtos já conhecidos no mercado, como a Impermanta Laje. Citando outro exemplo, temos, em nossa linha, o Denver Imperblack e o Denvertec 100, que possuem bases químicas diferentes, porém, podem ser indicados para impermeabilização de baldrame. E para áreas internas, a novidade é o recém-lançado Alsan Acril”, explica Anderson Oliveira, Gerente Técnico Sênior da Denver Imper By Soprema.

Segundo Anderson Oliveira, o mercado de mantas e impermeabilizantes cresceu muito no Brasil nos últimos anos, principalmente, devido à pandemia, na qual as pessoas passaram mais tempo em suas residências. “Consequentemente, buscaram mais segurança, conforto e durabilidade para a decoração e o acabamento de suas casas. Além disso, questões de saúde também entraram nessa pauta, por exemplo, evitar a proliferação de mofo nas paredes e nas estruturas. Já no que diz respeito aos cuidados durante a época de chuvas, é importante ressaltar que os profissionais não conseguem trabalhar enquanto chove, por diversos motivos. Um deles é a falta de aderência de alguns produtos, ou seja, eles precisam ser aplicados em períodos de tempo seco. A dica é: antecipe-se e não deixe para realizar esse tipo de obra em época de chuvas”, encerra.

DRYKO

“O ano de 2023 foi muito importante para a história da DRYKO. Seguimos com a ampliação de nossa fábrica em São Paulo, lançamos uma série de novos produtos, consolidamos parcerias e registramos muitos resultados positivos. É com muita alegria que podemos dizer que a nossa empresa é uma das principais indústrias nacionais de produtos químicos para construção civil, além de líder no segmento de fitas asfálticas. Sendo assim, temos excelentes expectativas de crescimento para 2024, sempre dando continuidade ao trabalho que já está sendo executado nos últimos anos. Afinal, o sucesso é uma conquista diária”, afirma David Bigio, Diretor Comercial da DRYKO.

Sobre o mercado, Bigio explica que “ano após ano, temos investido em novas tecnologias e na melhoria de nossas instalações. Essa dedicação tem enorme reflexo em nosso reconhecimento no mercado brasileiro, assim como na qualidade de nossos artigos. Um de nossos destaques para o varejo, por exemplo, a linha Vedatudo representa uma família de produtos que não para de crescer, ao trazer soluções e práticas para os consumidores. Hoje, a DRYKO apresenta um mix bem completo, com impermeabilizantes com foco em diversas necessidades, além de produtos para reformas e reparos eficientes”.

QUARTZOLIT

Segundo Aline Posteral, Chefe de Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção, a impermeabilização preventiva impede a passagem indesejável de água e vapores, protegendo a estrutura, aumentando sua durabilidade e diminuindo custos com reparos. “Como constatado pelo IBI, a umidade corresponde a cerca de 85% dos problemas encontrados em uma construção. A impermeabilização preventiva irá evitar o mofo, que prejudica a estética do ambiente e a saúde dos moradores, além de proteger a estrutura. Porém, atualmente, vemos que, em algumas construções, o uso preventivo do impermeabilizante é ignorado, podendo causar diversos problemas futuros – é o famoso barato que sai caro”, explica Aline.

A Quartzolit apresenta a linha de impermeabilizantes, que é composta por produtos inovadores, eficazes e cada vez mais sustentáveis. Nossas soluções visam atender às diversas necessidades do mercado da construção civil, proporcionando proteção e durabilidade a diferentes tipos de estruturas.

“No que diz respeito ao mercado de impermeabilizantes, a Quartzolit está atenta às mudanças e oportunidades. Observamos um cenário favorável com o PIB da construção civil projetando crescimento em 2024 mesmo que ainda tímido. Assim a demanda por soluções eficientes de impermeabilização é essencial para garantir a durabilidade das construções, impulsionando o potencial de crescimento do setor. No entanto, também compreendemos os desafios que podem surgir no próximo ano. Estamos comprometidos em manter a qualidade de nossos produtos, oferecendo soluções confiáveis para atender às demandas crescentes do setor de construção civil”, explica Aline Posteral, Chefe de Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção.

VEDACIT

“Como líder no segmento de impermeabilizantes, temos um amplo portfólio nessa categoria. Em agosto desse ano, ampliamos a linha de argamassas poliméricas, o Vedacit Vedatop, incluindo a solução bicomponente. Assim como o Vedacit Vedatop monocomponente, contamos com as versões semiflexível, flexível e flexível com fibras. A flexibilidade e a utilização das fibras dependerão da área de aplicação. A maior diferença entre o Vedacit Vedatop monocomponente e bicomponente é que o primeiro exige a adição de água, conforme a utilização do produto. Ambos são utilizados para a vedação e a eliminação da umidade em alvenarias cerâmicas e de concreto, fibrocimento e demais bases cimentícias.

As argamassas bicomponentes chegam para complementar a linha, agradando o público de profissionais, que prefere receber o preparo da solução pronta, sem a necessidade de dosar a quantidade de água. Nós temos mercado tanto para o monocomponente como para o bicomponente. Caso o profissional queira aplicar em diferentes momentos da obra, a preferência será para o monocomponente, por exemplo, permitindo o fracionamento do produto. Agora, se preferir a solução pronta para uso, a opção será o bicomponente”, explica Luana Kirsch, Gerente de Produtos da Vedacit.

Para o Presidente da Vedacit, Mauricio Harger, “este foi um ano desafiador e os estudos de mercado indicam retração do PIB da Construção Civil, em comparação a 2022. Na Vedacit, a previsão é de uma leve queda em volume, em relação ao ano anterior. Estamos focados no nível de atendimento e inovação para buscar maior eficiência e recuperação dos resultados em 2024”.

Mas está otimista com relação ao mercado da construção civil para o ano de 2024. “Apesar das incertezas, com conflitos e crescimento aquém do esperado em algumas economias e os desafios fiscais, há boas perspectivas para o nosso setor. Podemos citar como alavancas a crescente demanda por habitações de qualidade no país, o novo ciclo do Minha Casa Minha Vida, a queda de juros e os projetos de infraestrutura”, finaliza Mauricio Harger.

VONDER

A impermeabilização é um item obrigatório na construção civil da atualidade, ainda mais quando vemos condições e fenômenos climáticos extremos e imprevisíveis, como incidência de chuvas acima da média e em grandes volumes. Nunca foi tão necessário manter conservação da obra e a VONDER tem uma linha de Impermeabilizantes contra a penetração de umidade, água e manchas domésticas. Também existe a opção de tratamento contra óleo, água, pichações e fuligem.

Os Impermeabilizantes VONDER são ideais para uso em residências, edifícios, fachadas porosas, como grafiato e textura, prédios históricos, telhados cimentícios, calçadas, tijolos, muros, paredes não pintadas, terraços, rejuntas, tetos de banheiro de gesso ou alvenaria, varandas, áreas de piscinas, pedras porosas naturais ou reconstituídas, concreto, entre outras superfícies porosas em geral.

O impermeabilizante de fácil aplicação e com apenas uma demão é resistente aos raios UV e não amarela a superfície tratada. Retarda o envelhecimento da superfície e facilita a manutenção. É um produto ecológico, com fórmula especial com tensoativo biodegradável, sendo um dos mais econômicos e práticos do mercado. É permeável ao ar, vapor de água e totalmente invisível após a secagem, não alterando a aparência ou cor dos materiais e não cria película.

Outro destaque da linha é o Primer para Impermeabilização VONDER, um produto indicado para melhorar a aderência na aplicação de manta e fitas asfálticas em diversos substratos, como madeira, metal, argamassa, concreto, entre outros. Especialmente designado para imprimação para mantas asfálticas, fitas asfáltica, emulsão e solução asfáltica. O destaque fica para sua composição: uma emulsão asfáltica composta de asfaltos especiais diluídos em água, com baixa viscosidade, formando uma película com única demão. Proporciona uma

superfície perfeita, com ótima aderência para o sistema impermeabilizante de base asfáltica. Produto atóxico, inodoro e alta durabilidade. Está disponível em 1 e 3,6 litros, na cor marrom.

Também, o Impermeabilizante Asfáltico da VONDER, indicado para aplicações em concreto, alvenaria, metais e madeira, combatendo a umidade. É um produto fundamental em construções ou reformas que estejam sujeitas a esse fator, conferindo maior vida útil a pisos e paredes e evitando possíveis contratempos após a colocação do revestimento, como as famosas infiltrações, que causam tantos transtornos na construção. O Impermeabilizante Asfáltico da VONDER pode ser encontrado em galões contendo 1 litro, 3,6 litros ou 18 litros.

Outro produto de destaque do mix VONDER são as Mantas Térmicas Aluminizadas e Asfálticas, que fazem parte da linha de mantas impermeabilizantes para o combate à umidade e infiltração.

As Fitas Adesivas Impermeáveis são produtos utilizados na vedação eficiente de telhados, rufos, dutos de ventilação e ar-condicionado, galpões, cúpulas, marquises, calhas, claraboias, lajes, baús de caminhão, entre outros. Indicadas também para pequenas áreas que dispensam proteção mecânica, garantindo-lhes estanqueidade e alta reflexão térmica. Disponíveis em sete tamanhos diferentes, atendem a norma NBR 16411. Seu material à base de asfalto modificado com poliméricos elastoméricos, protegida com um filme de alumínio, permite sua exposição a intempéries e aos raios solares. De fácil aplicação, proporciona medidas imediatas para solucionar problemas, como infiltrações.

VOTOMASSA

A Votorantim Cimentos, empresa de materiais de construção e soluções sustentáveis, anuncia a ampliação do seu portfólio Votomassa, com dois lançamentos para o mercado de argamassas impermeabilizantes: a Votomassa ImperMAX 1000, uma argamassa impermeabilizante semiflexível para cozinhas, banheiros e baldrame, e a Votomassa ImperMAX 7000 com Fibras, uma argamassa impermeabilizante flexível para piscinas, reservatórios elevados e caixas d'água.

Ambas as argamassas impermeabilizantes oferecem 10 anos de garantia, uma exclusividade no mercado, além de cobertura máxima já na primeira demão que garante mais produtividade na obra. A novidade torna o sistema de produtos Votomassa ainda mais completo, oferecendo

as soluções de aditivos para a massa, impermeabilizantes, argamassas básicas, argamassas colantes e rejuntas.

Os dois novos produtos estão disponíveis em embalagens de 18 quilos, bicomponentes, contendo o componente em pó e em líquido dentro da embalagem, para mistura. Inicialmente, o lançamento será realizado para as lojas de materiais de construção localizadas nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Para 2024, está prevista a expansão para as demais regiões do Brasil.

Os lançamentos integram a campanha “É Bom de Demais”, estrelada pelo cantor Leonardo, que reforça a qualidade dos produtos da Votorantim Cimentos e Votomassa. Os produtos também contarão com enxoval completo para ponto de venda para lojas de materiais de construção, incluindo mostruários exclusivos que atestam a qualidade dos produtos, além de conteúdos nas redes sociais e portais.

“Nossa entrada na categoria de argamassas impermeabilizantes fortalece a atuação no varejo da construção no Brasil e mostra que atendemos as demandas dos nossos clientes da fundação ao acabamento. Estamos levando a garantia e a qualidade da Votorantim Cimentos e da Votomassa que o profissional de obra e o lojista já conhecem. Os dois novos produtos irão facilitar o dia a dia dos profissionais, proporcionando mais produtividade, garantia e proteção”, afirma o Diretor de Vendas, Marketing e Operações de Concreto no Brasil da Votorantim Cimentos, Hugo Armelin.

A nova linha de argamassas impermeabilizantes da Votomassa foi desenvolvida em parceria com especialistas do mercado da construção civil e em sinergia com profissionais de obra, por meio de pesquisas, prototipagem e testes, visando a qualidade e a satisfação do profissional com os produtos desenvolvidos.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

DENVER BY SOPREMA



Denvercril Super – Manta líquida acrílica de alto desempenho, pronta para uso, utilizada em áreas que não necessitam de proteção mecânica, como lajes expostas sem trânsito, telhas de fibrocimento e concreto, marquises e calhas - por ficar exposta, reflete os raios solares, ajudando no conforto térmico.



Impermanta Laje – Manta asfáltica impermeabilizante, à base de asfalto modificado com polímeros, estruturada com armadura de poliéster. Recomendada para a impermeabilização de lajes com pequenas dimensões, áreas frias, áreas molháveis ou molhadas, sacadas, baldrames e como camada de sacrifício em sistemas de dupla manta asfáltica.



Denver Imperblack – Pintura asfáltica de grande aderência e alta resistência, pronta para uso, para impermeabilização e imprimação com baixo VOC. Utilizado como primer em locais que serão aplicados mantas asfálticas ou fitas e para proteção “anticorrosiva de metais”, pintura impermeável de baldrames, alicerces e muros de arrimo (pressão positiva).



Denvertec 100 – Argamassa polimérica bicomponente, à base de cimentos especiais, aditivos minerais e polímero acrílico, formando um revestimento com propriedades impermeabilizantes.

Indicado para impermeabilização de banheiros, cozinhas, umidade de rodapés, lavanderia, paredes internas e externas, baldrames, cortinas, piscinas, tanques, reservatórios de água enterrados em concreto e como base para sistema flexível cimentício.

Alsan Acril – Membrana líquida à base de copolímeros acrílicos, monocomponente de alto desempenho, pronta para o uso. Com alta flexibilidade, excelente aderência e de fácil aplicação. Utilizado para impermeabilização de áreas frias, como banheiros, cozinhas, lavanderias, sacadas e juntas de movimentação em fachadas.





DRYCO

FITA ULTRADRY VEDATUDO

A Ultradry consiste em uma fita adesiva emborrachada, grossa, flexível, de alta fixação e performance, para reparos de diversas superfícies.



REJUNTE ACRÍLICO VEDATUDO

Impermeável, com acabamento liso e pronto para o uso, o rejunte está disponível para venda em baldes de 1kg e apresenta seis diferentes cores (branco, castanho, cinza, palha, platina e preto).



DRYKOMANTA BALDRAME VEDATUDO AUTOADESIVA

Manta autoadesiva feita à base de asfaltos modificados, para impermeabilização de baldrame. De fácil aplicação, bastando desenrolar sobre a viga baldrame, remover o filme e colar.



DRYKOMANTA VEDATUDO

Manta asfáltica impermeabilizante industrializada feita à base de asfaltos modificados com polímeros elastoméricos, armada com filme de polietileno de alta densidade, flexível e resistência à tração. Embalagens disponíveis no mercado: rolos de 1m a 10m.

DRYKOMANTA GLASS

Manta asfáltica impermeabilizante industrializada feita à base de asfaltos modificados com polímeros elastoméricos, armada com um véu de fibra de vidro reforçado, flexível, resistência à tração e ao rasgamento.



QUARTZOLIT

Chapix Branco: aditivo adesivo para argamassas e chapisco.



VEDACIT

O **Vedacit Adesivo Epóxi Massa** é um produto bicomponente com tecnologia epóxi, indicado para colar, vedar, reparar, moldar ou soldar a frio diversos materiais. A novidade apresenta alta versatilidade e pode ser utilizada tanto para o ambiente doméstico como profissional. O produto possui excelente poder de colagem e fixação, de forma rápida e resistente. O Vedacit Adesivo Epóxi Massa não escorre, endurece até debaixo d'água, e, após a secagem, torna-se impermeável, podendo ser lixado e pintado.



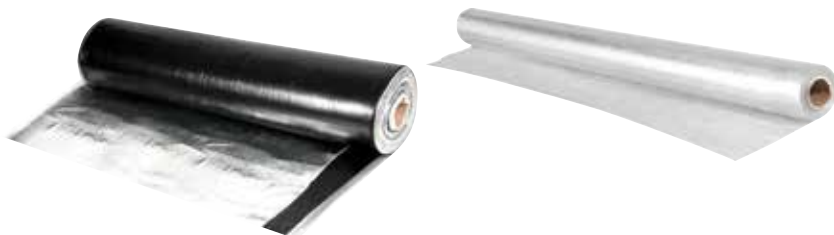


VONDER

Primer para Impermeabilização VONDER, um produto indicado para melhorar a aderência na aplicação de manta e fitas asfálticas em diversos substratos, como madeira, metal, argamassa, concreto, entre outros.

Linha de Impermeabilizantes contra a penetração de umidade, água e manchas domésticas. Também existe a opção de tratamento contra óleo, água, pichações e fuligem.

A **Manta Térmica Aluminizada VONDER** é indicada para impermeabilização de tetos planos e curvados, terraços e coberturas não transitáveis, sejam de concreto, chapa metálica ou de fibrocimento. Possui uma camada adicional de alumínio, que protege o local da aplicação e o produto da incidência de radiação UV, refletindo os raios ultravioleta e aumentando a vida útil da manta, com opção de 1 ou 2 faces.



Manta Asfáltica VONDER

é indicada para impermeabilização de pisos planos, curvados, inclinados, terraços e coberturas transitáveis, com qualquer tipo de inclinação, em sistemas sob lajes, telhas ou outros sistemas de proteção.



Fitas Adesivas

Impermeáveis são produtos utilizados na vedação eficiente de telhados, rufos, dutos de ventilação e ar-condicionado, galpões, cúpulas, marquises, calhas, claraboias, lajes, baús de caminhão, entre outros.



VOTOMASSA

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

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



***TODO ELETRICISTA USA,
INCLUSIVE O ZÉLETRICO.***



Quem compara **QUALIDADE**
sempre pede **LAMESA!**



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

www.lamesa.com.br



@lamesa_cabos



/lamesafiosecabos

Telefone: (19) 3623.1518

Rua Lamesa, 414 - Bairro São Marcos
São João da Boa Vista - SP



PARA QUALQUER HORA

Os adesivos e colas são o que se pode chamar de “pau pra toda obra”, pois têm muitas utilidades. As indústrias investem em tecnologias que visam facilitar a utilização e com desempenho muito bom.

ADERE

Vanessa Benfatti Teixeira, Analista de Produtos e Desenvolvimento da Adere, destaca os produtos Super Cola, Selante Cola e Veda, Cola PVA e Cola Madeira, que são bastante procurados. Quanto ao mercado, diz que a empresa está otimista: “Estamos otimistas em relação ao crescimento do mercado em 2024, pois identificamos várias oportunidades. Comprometemo-nos a aproveitar essas chances para fortalecer nossa posição e contribuir para o avanço do setor. Estamos prontos para um ano excepcional, impulsionado pela inovação e crescimento sustentável”, diz.

BRASCOLA

A Brascola está lançando o FIXA TUDO, um adesivo selante de montagem universal extremamente poderosa e permanentemente flexível, que não contém solventes nem ácidos nem isocianatos. Pode ser aplicado até embaixo d’água. Indicado para colagens de rodapé, espelho, cuba, box de banheiro, concreto, granito, mármore, cerâmica, gesso, porcelanas, vidros, madeiras, MDF, esquadria de aço, aço carbono, alumínio e inox.

“Um produto extremamente versátil, cola praticamente tudo! O consumidor irá encontrá-lo em dois tipos de embalagem tubo de 400g, para uso profissional, e também bisnaga de 80g, para reparos caseiros. Esse mercado de adesivos híbridos tem crescido muito e a Brascola, como sempre, pioneira nos seus lançamentos,

traz para o mercado um produto de altíssima qualidade! A tendência é que a Brascola passe a dominar boa fatia desse mercado no próximo ano, aumentando consideravelmente o faturamento neste segmento”, diz Matheus Romeiro, Gerente Comercial.

“Apesar do cenário incerto que apresenta o mercado, a Brascola vê com otimismo o ano de 2024. Tivemos um bom crescimento no ano de 2023 e não deverá ser diferente o próximo ano”, complementa.

FORTALEZA

“Gostaríamos de destacar o recente lançamento da Fortaleza, o Silicone Base Água, nas opções branco, marrom e incolor. Um produto totalmente ecológico, sem cheio, sem solventes, muito leve e fácil de aplicar. Pode ser utilizado para vedação de box, pias, esquadrias e outros, além de também poder ser utilizado para acabamentos em diversas situações, como, por exemplo, para acabamentos de móveis modulados e rodapés. Além disso, é um selante que pode ser retrabalhado, não forma fungos, pode ser lixado e pintado”, informa Eduardo Cardoso, Gerente de Marketing Bostik C&C.

Quanto ao mercado, Eduardo diz que está em expansão constante, cada vez mais, em uma obra ou construção se faz necessidade do uso de um selante ou adesivo para finalizar o trabalho. “E acreditamos que, em 2023, fecharemos com resultado melhor que no ano anterior, um crescimento pequeno, porém sustentável. Este é um mercado com diversas marcas e produtos nacionais e importados, porém, com produtos de qualidade bem abaixo do necessário para uma aplicação bem feita, isso acaba criando alguns desvios de preços no mercado, com produtos de baixíssima qualidade e que o profissional, muitas vezes, não sabe o que está comprando para

utilizar em um trabalho. E, infelizmente, todos nós que sentimos isso em nossas residências com diversos locais, com vazamento e proliferação de fungos e muita umidade. E, na maioria das vezes, a culpa é de um selante ou adesivo de baixa qualidade utilizado pelo profissional que contratamos”, encerra.

GROSSL

A empresa informa que os selantes apresentam diversas vantagens, como adesão superior e rápida fixação, resistência permanente aos raios UV, alta elasticidade e capacidade de recuperação. Sua flexibilidade permite uma movimentação da junta em torno de 50%, sem manchas ou corrosão em metais. Podem ser utilizados em superfícies pintadas e a aplicação é possível mesmo sob superfícies úmidas ou sob chuva. Não contém Isocianato nem solventes. Baixo VOC.

“No Brasil, testemunhamos uma incrível aceitação e uma demanda crescente por nossas colas para madeira. A Titebond Ultimate é nossa principal oferta, mas cada uma delas apresenta um diferencial único, cativando diferentes segmentos do mercado. Estamos comprometidos em explorar e desenvolver nossos produtos no Brasil, especialmente os selantes. Eles possuem um potencial significativo, devido aos seus pontos de venda exclusivos. Estamos otimistas quanto ao futuro desses produtos no mercado brasileiro”, diz Patrick McLachlan, Executivo Comercial Varejo da Grossl, parceira oficial da Titebond no Brasil.

“Em 2023, tivemos um ano positivo em toda a linha de adesivos, especialmente, com o desempenho notável de nossas colas para madeira. Estamos satisfeitos com nossas conquistas, porém, miramos um 2024 ainda mais promissor. Planejamos melhorar significativamente nossos resultados, principalmente, impulsionando nossa linha de selantes e adesivos de construção, almejando um crescimento ainda mais expressivo para o próximo ano”, projeta.

HENKEL

Nesse ano de 2023, um dos destaques da Cascola foi o lançamento do Cascola Pro, um aplicativo destinado à capacitação e qualificação de profissionais de áreas, como a construção civil, marcenaria, sapataria, hidráulica, instalações, artesanato, entre outros, além de permitir o desenvolvimento de estudantes e iniciantes no mercado. Os usuários têm, de forma gratuita, acesso a diversos conteúdos voltados a toda área de construção, como dicas, tutoriais, melhores práticas em reformas, cursos,

vídeos, certificações e treinamentos técnicos dos mais diversos temas e níveis, além de materiais exclusivos sobre aplicações e funcionalidades de produtos da linha Cascola para fixação, vedação e selagem.

“Na área de produtos, a novidade que veio para fortalecer o portfólio foi o relançamento da Linha de Silicones Cascola, que leva toda a expertise da marca. O silicone Ouro é um dos únicos silicones 100% do mercado. Isto significa que o produto não encolhe, não trinca, não amarela e não acumula sujeira, além de oferecer 10 anos de garantia. Apresentamos também o novo silicone Prata, que oferece 5 anos de garantia, mantendo a eficiência com menor desembolso, para quem procura uma solução mais econômica, mas, ainda assim, com qualidade Cascola. Em embalagem de 280g, a linha oferece as soluções para Uso Geral e Banheiro e Cozinha, nas cores branco e transparente, e vedam os mais diferentes tipos de substratos, com a cura acética em pouco tempo. Os produtos apresentam enorme resistência a produtos químicos, intempéries, entre outros, e suas propriedades físicas permanecem inalteradas, sem trincar e mofar”, diz Vitor Cybis, Gerente de Marketing da Cascola.

E acrescenta que “a Henkel, no geral, segue um ano de realizações positivas, dado este pelo fortalecimento das nossas relações com clientes e profissionais, estreitando a comunicação e a oferta de produtos e serviços, trazendo soluções cada vez mais assertivas em linha com base na perspectiva do cliente e consumidores. Acreditamos que, em 2024, o mercado da construção civil terá desempenho acima do que ocorreu em 2023. Será um ano otimista, com aumento na venda de produtos e soluções para diversas categorias deste segmento. Tudo isso impulsionado pelas demandas crescentes da sociedade e pelos avanços tecnológicos, aos quais o setor precisa manter-se atento para se adaptar aos anseios e necessidades do consumidor. Para isso, a Henkel, seguirá atuando com o propósito em trazer soluções cada vez mais diferenciadas aos consumidores e clientes, sempre reforçando o legado conquistado por meio de seu pioneirismo e liderança no mercado de adesivos, mantendo a inquietude de trazer soluções cada vez mais inovadoras, de forma objetiva, transparente e sustentável”, encerra.



MUNDIAL PRIME

“A Espuma Expansiva é o destaque do nosso portfólio, sendo um item indispensável em qualquer projeto de construção, obra ou reforma. A Mundial Prime se destaca ao oferecer 6 embalagens diferentes, o que nos dá uma vantagem competitiva significativa. Conseguimos atender desde o consumidor que precisa do produto para uma obra pequena até construtoras e obras médias. Há 17 anos, a Espuma Expansiva faz parte do nosso portfólio e, há 8 anos, somos reconhecidos como Top Of Mind. Isso nos enche de orgulho e nos faz lembrar dos desafios que enfrentamos no início, quando o produto ainda era pouco conhecido e havia resistência no mercado. Hoje, ela se tornou um item essencial para muitos dos nossos clientes, assim como para a Mundial Prime”, diz Marcio Paranhos Miksza, CEO da Mundial Prime.

Além da Espuma Expansiva, a linha de construção oferece uma ampla variedade de produtos para home care, reparos e vedação. “Nossos adesivos, colas e selantes são desenvolvidos com a mais alta qualidade, desde a seleção cuidadosa da matéria-prima até a entrega do produto final”, reforça Paranhos.

“Apesar dos desafios enfrentados em 2023, estamos confiantes com as oportunidades de crescimento que o setor de construção civil apresenta para o próximo ano. Com a previsão de aumento nas obras e construções, decidimos investir de forma significativa na expansão do nosso mix de produtos, mais especificamente em colas e selantes. Ao final deste ano, teremos adicionado quase 80 novos itens ao nosso portfólio. Essa iniciativa reflete o nosso compromisso em oferecer uma ampla variedade de soluções aos nossos clientes. Além disso, estamos planejando investimentos estratégicos para superar o crescimento de 40%, que alcançamos durante a pandemia, e estamos confiantes em ultrapassar esse marco em 2024”, comenta o CEO.

PULVITEC

A Pulvitec tem previsão de aumento de faturamento em 2023. “O ano de 2023 foi permeado por alguns desafios, como a acomodação da demanda, após o boom de volumes do período pandêmico. Outro ponto foi a deflação em algumas famílias de produtos. A Pulvitec fechará o seu ano fiscal com estimativa acima de 12% de cresci-



mento em volume. Para 2024, a previsão da companhia é promissora, com um crescimento nos patamares do que foi 2023”, diz Caleb Tavares, Diretor Comercial da Pulvitec.

“Somos uma das maiores referências em adesivos e selantes no Brasil. Há mais de 50 anos priorizando qualidade, inovação e alta tecnologia. Estamos presentes no dia a dia dos brasileiros, sempre desenvolvendo as melhores soluções para a construção, reforma, decoração e limpeza. Observando o movimento cada vez mais frequente das indústrias orientadas ao consumidor para o “Faça Você Mesmo”, a Pulvitec incrementou seu portfólio com soluções ainda mais completas. O PU40 e o Fixa Tudo são produtos indispensáveis no dia a dia, entregam alta performance e qualidade incomparáveis”, diz Caleb.

QUARTZOLIT

“O mercado de selantes em PU continua pujante e promissor, com muitos players que estão optando por diversas estratégias. A Quartzolit segue sendo uma das poucas que possuem o PU30, produto em embalagem de alumínio que promove o alongamento de 600%, ideal para juntas de dilatação. Enquanto isso, também possui em seu portfólio o PU40, que é o item que se adequa para uso geral, podendo substituir pregos, fazer a vedação de cubas e sanitários etc”, diz Guilherme Anduja, Especialista em Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção.

TEKBOND

A Tekbond é uma renomada empresa no setor de produtos químicos para construção, oferecendo uma ampla variedade de soluções inovadoras para profissionais da construção civil e entusiastas de projetos DIY. As linhas de produtos da Tekbond destinadas à construção são especialmente formuladas para atender às demandas rigorosas do setor, proporcionando durabilidade, resistência e facilidade de uso.

Em 2023, enfrentaram desafios significativos, contudo, realizaram ajustes nos planos conforme as demandas do mercado e as condições econômicas e, mantendo a postura dinâmica, alcançaram um notável aumento no faturamento, reafirmando nossa posição sólida no mercado.

Os silicones da Tekbond são desenvolvidos com tecnologia de ponta para oferecer vedação e aderência excepcionais em uma variedade de substratos.

A Tekbond apresenta uma linha versátil de adesivos instantâneos com diferentes viscosidades, para atender a diversas necessidades. Todos os adesivos garantem cura rápida e resistência, atendendo a uma ampla gama

de aplicações na indústria, reparos e projetos DIY.

A Espuma Expansível Uso Geral da Tekbond é perfeita para preencher espaços de modo prático, rápido e eficaz. Ela é ideal, por exemplo, para fixar portas e janelas, preenchendo os espaços entre a alvenaria e o batente ou esquadria, deixando bem firme e no local certo. Também preenche os espaços entre a alvenaria e a tubulação. Assim evita o movimento dos canos com a pressão da água e o barulho.

É ótima também para isolamento acústico, tampar vãos e espaços ao redor de dutos de ventilação ou de ar-condicionados, bloquear a passagem de insetos e roedores, aplicar em rachaduras e juntas, utilizar em customizações e reparos automotivos e também em trabalhos de arte ou restauração.

Sua fórmula única foi desenvolvida com base em inúmeros estudos e testes, até atingir a perfeição. Basta observar as diversas formas que o produto vai tomando, desde o armazenamento até a secagem. Dentro da embalagem, é líquido. Ao aplicar, ele sai em forma de espuma, que se expande bastante. Ao secar, vira uma peça sólida, resistente, impermeável, compacta, leve, fácil de cortar e de ser lixada e pintada.

O PU 40 Fix da Tekbond é o produto certo para quem busca versatilidade. Adere perfeitamente em cerâmica, porcelana, madeiras, metais, concreto, vidros, mármore, entre outros. É antifungo, com resistência às ações do tempo, como sol, chuva e maresia, a vibrações e a diferentes condições atmosféricas. Portanto, pode ser usado em áreas internas ou externas. E você ainda pode pintar depois de secar.

A Cola Pastilha e Azulejo da Tekbond tem excelente fixação, é ecológica, sua aplicação é rápida e fácil e vem pronta para o uso. É perfeita para assentar ou sobrepor pastilhas, azulejos, ladrilhos e cerâmica. A Cola Pastilha e Azulejo da Tekbond é também perfeita para quem quer mudar o visual da cozinha ou outros ambientes, sem quebradeira! Sim, porque ela permite sobrepor peças novas nas antigas.

UNIPEGA

Destaque para a linha PU 40 Unipega, que tem alta capacidade de absorção acústica, sendo ideal para criar o isolamento desejável.

“O Ano de 2023 para a Unipega não foi diferente do que para a maioria das empresas que atuam neste setor, foi um ano muito desafiador, onde a demanda não cresceu no mesmo ritmo que a concorrência alavancada pela grande oferta de produtos importados,

principalmente de países asiáticos. Porém, mesmo com este cenário, os nossos números para algumas categorias foram muito bons, mostrando que, ano a ano, vamos nos consolidando na liderança de produtos para vedação e colagem, onde podemos destacar a nossa linha UNIPEGA PU 40, que vem crescendo em portfólio e em número de vendas, para trazer alguns exemplos, desde 2021, saímos de quatro itens na linha para uma oferta atual, de 10 itens, que, juntos, trouxeram um aumento de mais de 100% neste período. Esta família se tornou, nos últimos anos, um “Coringa”, devido à sua facilidade de aplicação em múltiplas áreas, resolvendo muitos problemas do dia a dia, através da sua capacidade de adesão materiais, como: vidros, madeiras, metais, louças, cerâmicas, sendo assim, se tornou o verdadeiro “Uso geral” em sua obra e/ou reparos”, esclarece Leonardo Vilas Boas Alves, Diretor de Novos Negócios Unipega.

“Nossos produtos estão direcionados desde o público doméstico de reparos, até os profissionais mais exigentes, devido à nossa capacidade de desenvolvimento de tecnologias, facilitadas por sermos uma das maiores empresas que possuem um centro técnico de desenvolvimento e fabricação próprio, conseguimos atingir o máximo de eficiência na performance dos produtos e suas diversas aplicações e, com o melhor custo-benefício, pois entendemos das necessidades que cada público possui e garantimos o melhor para cada situação. Quando olhamos para os próximos anos, temos a confiança que continuaremos crescendo acima do mercado, através da diversificação de soluções ao nosso cliente, tornando-se cada vez mais relevante no ponto de vendas, trazendo, em conjunto, os resultados esperados para o nosso cliente e para nossa empresa”, finaliza Leonardo.

VONDER

Na rotina diária, encontramos situações em que utilizamos adesivos e colas para as mais variadas finalidades, quando é necessário fixar, unir, calafetar e colar diferentes materiais. Com isso, no mercado existe uma infinidade de modelos que atendem diversas necessidades de uso e de composição, desde as mais tradicionais, como as colas à base de PVA com alto grau de aderência, e até mesmo os veda juntas, vedantes acrílicos, adesivos anaeróbicos ou o cianoacrilato industrial, para usos profissionais e industriais mais específicos.

A linha de Adesivos VONDER é diversificada e bastante expressiva, facilitando as aplicações profissionais

em embalagens, indústria automotiva, oficinas mecânicas, construção civil, marcenaria, entre outras.

Destaque para os Adesivos Instantâneos de Cianoacrilato VONDER, com moderna tecnologia que permite a cura inicial em apenas 4 segundos e a cura total em 24 horas, produzido em cianoacrilato, com aparência visual incolor, com perfeita adesão em materiais, como metal, madeira, tecidos, papelão, cerâmica, borracha, plástico, cortiça, entre outros. Seu visual transparente e colagem instantânea agrada até os profissionais mais exigentes. A VONDER disponibiliza esse produto em diferentes formatos de embalagem, ideal para o lojista e para o consumidor em geral.

A VONDER também conta com linha específica de adesivos, como os voltados para uso industrial. Os Adesivos Anaeróbicos Trava Roscas VONDER garantem alta resistência e curas que impedem a corrosão. O ATAV

775 é indicado para travamento de roscas, parafusos, porcas e prisioneiros de médio e grande portes, que necessitam de alta resistência à desmontagem. De torque alto, tem cor vermelha e ação que impede a corrosão e vazamento do conjunto de fixação. E o ATMV 425 é indicado para travamento de roscas, parafusos, porcas e prisioneiros de pequeno e médio portes em geral, que necessitam desmontagens constantes. Tem resistência/torque médio, cor azul e ação que impede a corrosão, vazamentos e o afrouxamento, provenientes de vibrações do conjunto de fixação.

Na linha de Colas VONDER, está disponível um amplo mix de produtos, como a Cola Branca Extra VONDER, para colagens de materiais que requerem durabilidade e rendimento, e a preferida pelos marceneiros, a Cola para Madeira VONDER, que confere o acabamento perfeito a móveis e demais itens.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ADERE

SUPER COLA. Cola Instantânea

Multiuso: ultrarrápida, transparente e ideal para diversas superfícies. Com bico dosador e formulação antientupimento, proporciona alta resistência, com aplicação fácil e precisa.

SELANTE COLA E VEDA. Selante

Acrílico Livre de Solventes com fungicida, ideal para juntas de baixo movimento, vedação de caixas de persiana e diversas superfícies, como pedra, ladrilho, madeira, isopor, drywall, alvenaria etc. Incolor após curado, ele oferece selagem, colagem, vedação e impermeabilização.



COLA PVA. A Cola PVA branca é um adesivo transparente e flexível. Com secagem rápida, oferece alta aderência e resistência, ideal para colagem em uma ampla variedade de materiais. Recomendado para trabalhos artesanais, colagem de papéis, montagem de móveis e situações que exigem resistência.

COLA MADEIRA. Apresentando um alto grau de aderência e resistência, oferece um desempenho excepcional em diversas aplicações, como tábuas, laminados, painéis, escadas, portas, janelas, madeira de média e baixa densidades, MDF, MDP, compensados e aglomerados. Perfeito para móveis, pisos de madeira, batentes, rodapés, tacos, encaixes, molduras e madeira em geral, proporciona uma colagem rápida e forte.

BRASCOLA

O **FIXA TUDO** é um adesivo selante de montagem universal, extremamente poderoso e permanentemente flexível. Possui um agarre inicial extremamente forte (25 kgf/cm²). Adesivo de alta qualidade, monocomponente, especialmente desenvolvido para colagem de elementos sem recurso a grampos de fixação. Cura em reação com a umidade. Não contém solventes nem ácidos nem isocianatos. Pode ser aplicado até embaixo d'água.



FORTALEZA

Silicone Base Água, nas opções branco, marrom e incolor. Um produto totalmente ecológico, sem cheiro, sem solventes, muito leve e fácil de aplicar. Pode ser utilizado para vedação de box, piaas, esquadrias e outros, além de também poder ser utilizado para acabamentos em diversas situações, como, por exemplo, para acabamentos de móveis modulados e rodapés. Além disso, é um selante que pode ser retrabalhado, não forma fungos, pode ser lixado e pintado.





GROSSL

Os selantes da linha Weathermaster, **Metal Roof** e **Ultimate MP** são selantes de polímero avançado (Polímero MS), formulados para superar todas as outras tecnologias de vedação. Cura por umidade e tem excelente resistência aos raios UV, além de não ressecar e permanecer permanentemente flexível.

O Titebond DuraMaster

é o primeiro selante elastomérico à base d'água com capacidade de 100% de movimentação da junta. Combinando excelente adesão e extrema flexibilidade, o Titebond DuraMaster oferece, como resultado, um selante durável e de qualidade primorosa. Ele se mantém permanentemente flexível e é à prova de rachaduras, assegurando sua expansão e contração com mudanças na temperatura, sedimentação do solo e eventos sísmicos. É ideal para aplicações em rodapés, janelas, portas, molduras e longarinas, tanto em áreas externas quanto internas e mesmo em grandes fendas, com até 5 centímetros de largura. Também oferece adesão superior aos materiais de construção mais comuns, incluindo vinil, metal, vidro, madeira, PVC, concreto, alumínio e todos os tipos de revestimento.



Titebond Ultimate é considerada a melhor cola para madeira da linha por sua resistência superior de colagem. Ela é à prova d'água e tem certificação na especificação ANSI/HPVA Tipo I de resistência à água, o que a torna ideal tanto para aplicações internas quanto externas. Não é tóxica e é livre de solventes, podendo ser utilizada na fabricação de utensílios de cozinha, como tábuas de corte – a Titebond Ultimate é aprovada para contato indireto com alimentos. Ela atende à norma americana ASTM D4236. Outro detalhe

é que a Ultimate é especialmente recomendada para aplicações externas, mesmo em temperaturas mais baixas.



MUNDIAL PRIME

A **Espuma Expansiva** é o destaque do nosso portfólio, sendo um item indispensável em qualquer projeto de construção, obra ou reforma. A Mundial Prime se destaca ao oferecer

6 embalagens diferentes, o que nos dá uma vantagem competitiva significativa. Conseguimos atender desde o consumidor que precisa do produto para uma obra pequena até construtoras e obras médias.



PULVITEC PU40 e Fixa Tudo.



QUARTZOLIT PU30 e PU40



HENKEL

Para esse ano, o destaque fica por conta dos dois novos produtos da linha Prata, o **Cascola Uso Geral** e o **Cascola Banheiro e Cozinha**. Vale ressaltar que o portfólio da Cascola atende diversas categorias. Na parte de colas de contato, destaca a **Cascola Tradicional sem Toluol**, que é muito utilizada por profissionais de carpintaria, sapataria e decoração, por sua excelência na fixação de diversos materiais.

No segmento de cola branca de PVA, destaca a **Cascola Cascorez Extra**, um adesivo à base de PVA com alta força de colagem e fácil aplicação, e a **Cascola Cascorez Artesanato**, que apresenta em uma só fórmula colagem extraforte, secagem transparente, resistência e alta flexibilidade. Ideal para os profissionais do artesanato, a linha é comercializada em embalagens de 100g, 250g, 500g e 1kg do produto. Na categoria de selantes, o **Cascola PU 40** é adesivo multifuncional, ao qual pode ser utilizado como selante e adesivo e é considerado um multimaterial, pois pode ser

aplicado em diversas situações na construção civil, como juntas de dilatação e reparos de colagem em geral. Outro destaque é o **Veda Calha**, que é ideal para uso em calhas, telhados, rufos, dutos, chapas de metal e alumínio, entre outros materiais que costumam ficar expostos à umidade. E para os adesivos de montagem, o **Cascola Cuba e Espelho** é um produto indicado, principalmente, para a fixação de cubas, espelhos e outros materiais com máxima performance, alto poder de vedação e sem a necessidade de perfuração. Já o **Cascola Fixa Tudo** é um adesivo de uso geral, cuja fórmula contém tecnologia MS Polímero à base de silanos modificados, sendo um produto 2 em 1, que cola e veda ao mesmo tempo diversos tipos de materiais porosos e não porosos.



TEKBOND

Silicones Tekbond, desenvolvidos com tecnologia de ponta, para oferecer vedação e aderência excepcionais em uma variedade de substratos. Esses silicones são ideais para aplicações internas e externas, proporcionando resistência a intempéries, raios UV e variações de temperatura.

Espuma Expansiva de uso geral é perfeita para preencher espaços de modo prático, rápido e eficaz. Ela é ideal, por exemplo, para fixar portas e janelas, preenchendo os espaços entre a alvenaria e o batente ou esquadria, deixando bem firme e no local certo. Também preenche os espaços entre a alvenaria e a tubulação.

Os **adesivos de baixa viscosidade** (721) são ideais para penetração em materiais porosos, enquanto os de **média viscosidade** (793) oferecem equilíbrio entre fluidez e resistência. Os **adesivos de alta viscosidade ou em gel** (200) são projetados para aplicações verticais e superfícies irregulares, proporcionando maior controle durante a aplicação. Todos os adesivos garantem cura rápida e resistência, atendendo a uma ampla gama de aplicações na indústria, reparos e projetos DIY.



UNIPEGA

Destaque para a linha **PU 40 Unipega** - Produto que pode ser utilizado em uma série de aplicações. Quando o espaço de selagem exige maior cobertura ou resistência à possíveis movimentações, o selante PU 40 Unipega é o produto ideal, pois veda com muita precisão. É indicado para vedação em juntas de movimentação, fachadas de edificações e vedação de aço galvanizado, alvenaria e outros substratos porosos e não-porosos. Além disso pode ser pintado após secagem.



VONDER

Adesivos Instantâneos de Cianoacrilato VONDER, com moderna tecnologia que permite a cura inicial em apenas 4 segundos e a cura total em 24 horas, produzido em cianoacrilato, com aparência visual incolor, com perfeita adesão em materiais, como metal, madeira, tecidos, papelão, cerâmica, borracha, plástico, cortiça, entre outros



Cola Branca Extra VONDER, para colagens de materiais que requerem durabilidade e rendimento e a preferida pelos marceneiros.



Adesivos Anaeróbicos Trava Roscas

VONDER garantem alta resistência e curas que impedem a corrosão. O ATAV 775 é indicado para travamento de roscas, parafusos, porcas e prisioneiros de médio e grande portes, que necessitam de alta resistência à desmontagem. De torque alto, tem cor vermelho e ação que impede a corrosão e vazamento do conjunto de fixação. E o ATMV 425 é indicado para travamento de roscas, parafusos, porcas e prisioneiros de pequeno e médio portes, em geral, que necessitam desmontagens constantes.



Cola para Madeira VONDER, que confere o acabamento perfeito a móveis e demais itens.



UM DISCO, MUITAS UTILIDADES

Os discos e lixas têm múltiplas funções, como corte, desbaste ou flap, entre outros. E são importantes para deixar a superfície lisinha, sem rebarbas, e permitir, por exemplo, para que as superfícies fiquem perfeitas para serem utilizadas.

ADERE

A Construção Civil é um dos principais mercados para a ADERE. Impulsionada pela linha de Fitas Adesivas, em especial, pela família Fita Crepe, a linha de Abrasivos ADERE, composta pelas lixas Ferro, Massa, Madeira e D'água e pelos Discos Flap em Óxido de Alumínio e Zircônio, é essencial para proporcionar um trabalho mais produtivo e de qualidade no processo da pintura imobiliária.

“Nesse sentido, acompanhando a tendência de crescimento do mercado de Construção Civil em 2023, continuamos com perspectivas positivas quanto ao

crescimento das vendas dos Abrasivos para esse mercado, ainda mais nesses últimos meses do ano, quando, historicamente, existe um aumento na procura desses produtos. A ADERE está presente nos principais canais de revenda de produtos para o segmento de Construção Civil e, em 2023, fomos reconhecidos, mais uma vez, na premiação da 27ª edição do Prêmio de Melhor Produto do Ano, com o prêmio de 1º lugar para Fita Crepe para Pintura Imobiliária e 3º lugar na categoria de Lixa Massa. Essa premiação em Lixa Massa representa o sucesso da nossa estratégia de diversificação do mix de produtos ADERE para o mercado de Construção Civil e nos motiva, cada vez mais, a desenvolver novos produtos e soluções que agreguem valor, qualidade e satisfação aos clientes e usuários dos produtos da ADERE. Afinal, se a vida pede, a gente ADERE”, destaca Guilherme José Chiarello, Analista de Marketing e Comunicação.

APEX TOOL GROUP

“O ano 2023 mostrou-se extremamente desafiador para diversos setores, onde estamos inseridos neste contexto. E aqui atuamos nas oportunidades nos segmentos em que atuamos:

No mercado de ferramentas manuais, apostamos fortemente em trazer um grande leque de novos produtos e inovações aos usuários e clientes dentro da marca SATA. Um grande exemplo vem na categoria de discos abrasivos (onde realizamos o lançamento ao final 2022 e, hoje, temos o reconhecimento de nossos parceiros e usuários), mas, principalmente, em grandes inovações, como Bolt Biter e chaves combinadas 120XP. Em limas, avançamos no mercado agro, onde as marcas K&F e Crescent Nicholson têm forte presença na distribuição e no dia a dia dos usuários”, diz Rogério Destefani Diretor Comercial Brasil e ConeSul.

BOSCH

Mariana Caldeira, Analista de Marketing da divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch América Latina, diz-se otimista com o mercado: “Temos uma perspectiva favorável e positiva de mercado para os lançamentos da Bosch mencionados anteriormente, que atendem os setores de construção e metal/metalmecânica. Com os recentes anúncios de grandes investimentos no mercado da construção, para o qual temos grande portfólio de soluções em acessórios e ferramentas elétricas, a expectativa é de mais um ano de crescimento”.

E prevê crescimento em 2024. “Com base em nossa estratégia de mercado para a linha de acessórios, incluindo o lançamento de produtos com foco em custo-benefício, estamos considerando um incremento de vendas importante para a Bosch, pois, além de orientar o usuário para escolhas mais assertivas, também trará opções que cabem em seu bolso e que entregam qualidade e performance”, finaliza.

CORTAG

A Cortag tem tido excelentes resultados com a comercialização de discos de corte diamantados e com os discos abrasivos e está preparando novidades para o próximo ano.

Leandro Pizetta, CEO da Cortag, destaca que o mercado desses segmentos é bastan-te competitivo, mas com demanda crescente. “Como já fazemos em

outras linhas, apostamos em tecnologia de ponta e inovação, desde a fabricação até a entrega do produto, para garantir a qualidade do que chega às lojas de materiais de construção e, consequentemente, ao consumidor final”.

O CEO da Cortag observa que: “Sobre a receptividade de nossas soluções no mercado, os nossos resultados, tanto em volume de vendas quanto em premiações conquistadas, mostram que as nossas estratégias têm funcionado bem e, com isso, cada vez mais profissionais têm tomado conhecimento da variedade de soluções que temos a oferecer. Para 2024, já estamos trabalhando em novidades que vão ampliar ainda mais as possibilidades de escolha e potencializar o mix para os lojistas”. Vale lembrar que essas novidades são incorporadas a partir de muito estudo e pesquisas de mercado”.

DISFLEX

Hoje, a Disflex tem como prioridade atender ao mercado de abrasivos com uma gama de produtos voltada para metal/mecânica, trazendo produtos profissionais com custo-benefício para o usuário final.

“Temos como lançamento a linha de discos Pluma, de 115mm, e seu suporte para lixadeira ângula, para uso hobby, com ótimo custo e desempenho superior. Esse mercado de “Faça Você Mesmo” tem crescido e é promissor no segmento para os próximos anos! Estratégia do nosso comercial é atender a demanda de abrasivos e ferramentas com estoque imediato, buscando a satisfação e o imediatismo que o mercado pós-pandemia nos trouxe, para garantir nosso crescimento em um mercado cada dia mais competitivo”, diz João Carlos Donato Jr, CEO e Diretor Comercial da Disflex.

FERJÁ

A Ferjá apresenta uma linha completa de discos de corte, discos diamantados, discos Flap, discos de desbaste e lixas para diversas aplicações e usos, incluindo diferentes granulações. Todos os produtos da Ferjá oferecem excelente desempenho durante o uso e um diferencial de custo-benefício.



“Nosso mercado tem evoluído a cada ano. Além de os consumidores reconhecerem nossa qualidade e custo, nossa equipe de vendas se esforça para apresentar nossos produtos e oferecer total suporte aos nossos clientes. Com nosso corpo técnico, buscamos estar sempre próximos do consumidor final, para compreender suas necessidades e, assim, aprimorar constantemente nossa linha de produtos. Em um mercado com vários participantes, destacam-se os fornecedores capazes de transmitir e apresentar produtos que sejam percebidos pela sua qualidade e pelo seu excelente custo-benefício”, diz Carlos Caldeira, Engenheiro de Produto.

GOZILLA

Francisco Caldas, Diretor Comercial da Gozilla, destaca que as linhas de produtos da empresa estão em alta e recomenda: “Não pode faltar na loja. Não temos uma previsão de aumento no faturamento definida. Não pode esperar o cliente pedir os nossos produtos. O lojista está perdendo venda e o disco e a lixa ajudam a vender outros produtos. Tem que comprar e expor, mostrar, que o lojista tem o produto que o azulejista quer e não acha. Na Gozilla, tem conhecimento técnico e atende a necessidade do cliente, por isso que azulejistas do Brasil nos procuram”.

IRWIN

A IRWIN acaba de lançar 12 modelos de discos diamantados, ideais para cortes em concretos, rebocos, refratários, tijolos, pisos, mármore e outros materiais que requerem acabamento sem lascas ou rebarbas.

“Os novos produtos foram desenvolvidos para atender os usuários mais exigentes, com foco em garantir velocidade de corte, acabamento, rendimento e durabilidade. Divididos em três tipos (Contínuo, Segmentado e Turbo), eles oferecem mais precisão e rendimento ao profissional em diversos serviços”, explica Antônio Kimura, Gerente de Marketing da IRWIN.

Segundo o especialista, os discos diamantados contam com banda de corte maior que a de modelos convencionais, além de 40% mais diamantes, que estão distribuídos de forma mais concentrada para proporcionar excelente acabamento, velocidade e geometria de refrigeração diferenciada.

“Os novos modelos entregam um alto rendimento, que pode ser medido pelo número de peças ou

metros cortados e é um indicador importante na hora de decidir qual disco comprar. Com esses novos produtos, conseguimos oferecer também acabamento e cortes limpos, sem rebarbas ou lascamentos da superfície. Além disso, um único disco pode ser utilizado em diferentes materiais, o que traz maior abrangência de uso”, finaliza Kimura.

LIXAS TATU

Giovana Tavares, Gerente Comercial Regional/Exportação da Lixas Tatu, comenta que o mercado, atualmente, oferta muitas opções de formatos de lixas para adequar aos diversos equipamentos do segmento de pintura, porém, as lixas commodities em folhas, seguidas dos discos de lixa, discos telados, discos plumados e de corte, são os produtos mais solicitados pelos lojistas/profissionais.

“Atualmente, mais de 70% das lojas de materiais de construção têm lixas no portfólio de produtos, visto que têm alto giro e lucratividade. Entendemos que o mercado encontra-se estável para este segmento, porém, buscamos o crescimento continuamente, não somente de market share, mas também de faturamento, através das melhorias do nosso portfólio e fortalecimento de parcerias com os nossos clientes”, explica Giovana Tavares.

NAVAS

Cristiano Foglio, Gerente de Produtos da Navas Distribuição, informa que a empresa tem uma sólida história de 50 anos no mercado e se orgulha de apresentar sua mais recente inovação: a linha de discos Flap da TOI.

Com presença consolidada em sete estados brasileiros e um portfólio robusto, de mais de 8.000 produtos, a Navas Distribuição reforça seu compromisso com a entrega de soluções confiáveis e eficientes para seus clientes e a



sua marca própria, a TOI, representa a excelência e o comprometimento com a qualidade em suas ofertas.

Dividida nas categorias Basic e Plus, essa linha foi cuidadosamente desenvolvida para proporcionar soluções versáteis e eficazes em diferentes aplicações industriais e de bricolagem, para atender às demandas variadas de desgaste e acabamento.

O lançamento da linha de discos Flap TOI representa um avanço significativo na oferta de produtos da Navas Distribuição. Com opções que atendem desde tarefas mais leves até aplicações industriais intensivas, a TOI reforça seu compromisso com a inovação e a qualidade, proporcionando aos clientes soluções confiáveis e eficientes.

NORTON

A Norton Abrasivos é a empresa líder em produtos abrasivos e em tecnologia no Brasil.

A Norton Abrasivos, a marca mais lembrada nas vendas, é parceira do Instituto da Construção,

maior rede de educação profissionalizante na área de construção civil.

A Norton Abrasivos conquistou o primeiro lugar em três categorias no prêmio Top of Mind, organizado e realizado pela revista Revenda Construção. O evento de premiação é considerado o "Oscar" da construção civil.

A Norton Abrasivos oferece uma plataforma, a Norton Academy, com cursos gratuitos e pagos, voltados para quem quer aperfeiçoar seus conhecimentos, potencializar seu negócio ou até mesmo iniciar uma nova carreira. As aulas são online e gravadas, o que dá autonomia para que cada pessoa crie o seu ritmo de estudos e assista a qualquer hora e, ao final do treinamento, o aluno recebe um certificado validado pela empresa. Nos últimos anos, a empresa investiu consideravelmente em pesquisa e desenvolvimento, na implementação de novas tecnologias de grãos abrasivos, na otimização das ligas, em manufatura digital e, principalmente, em capacitação. A empresa oferece diversos workshops, treinamentos de segurança, aplicação



1º LUGAR EM TELHA PVC E 3º LUGAR EM TUBOS E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

SUA PARCERIA É NOSSO MAIOR PRÊMIO

Com o coração cheio de gratidão, celebramos a confiança que vocês, nossos parceiros, depositam em nós. Juntos, elevamos nossa qualidade ao topo!

Vamos seguir adiante, unidos e fortes, rumo a um novo ano de sucessos.

Obrigado por tornarem possível cada conquista!

DVG | **Precon**
T **Tubozan**

e de gestão em modelos itinerantes, com o projeto Norton na Estrada; físicos, através dos nossos promotores e centros de excelência; e digitais, na plataforma Norton Academy. E o maior diferencial está no conteúdo, pois todos os treinamentos são técnicos, desenvolvidos com exclusividade por parceiros, especialistas e profissionais.

“Apesar dos desafios previstos para 2024, devido às condições econômicas do país, especialmente, em relação às ações governamentais, como o PAC, que podem demorar um pouco para surtir efeito, vislumbramos a chance de um pequeno crescimento na indústria da construção. Este crescimento estaria alinhado ao aumento do Produto Interno Bruto (PIB) projetado pelo Banco Central (BACEN) em +1,50%, refletindo, portanto, uma expansão proporcional para o setor de abrasivos”, explica Stefanie Celito, Gerente de Marketing & Portfólio da Norton Abrasivos.

QUARTZOLIT

A empresa ampliou seu mix de produtos com o lançamento discos diamantados.

“A Quartzolit entrou recentemente no mercado de discos, que segue demonstrando uma boa resposta aos produtos. A linha de discos diamantados Quartzolit é composta por três diferentes modelos: contínuo, turbo e segmentado, consolidando a Quartzolit como uma companhia preocupada em fornecer um produto de qualidade para todas as fases da obra”, informa Guilherme Anduja, Especialista em Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção.

STARRETT

“Entre os lançamentos da Starrett no ano de 2023, os destaques são as três categorias de lixas, nas opções para ferro, lixas d’água, massa e madeira. Apresentam flexibilidade e alta resistência a rasgos, indicados para preparação e nivelamento das áreas. As três novas lixas da marca Starrett conferem bom rendimento para os processos e nivelamento de superfícies – sejam elas secas ou úmidas – proporcionando excelente acabamento em diversas áreas, com menor empastamento e não encançam”, explica Leandro Zago, Gerente de Produtos da Starrett.

Segundo o Gerente de Produtos, o mercado está favorável e os novos produtos estão sendo bem acei-

tos. No caso das lixas, por exemplo, a Starrett tem ganhado presença em novos mercados – o de pintura e funilaria, completando sua oferta de soluções. Em relação aos discos, a Starrett já é uma marca reconhecida na oferta desta linha, oferecendo soluções completas aos clientes.

“Em relação ao faturamento, a Starrett tem alcançado um crescimento bastante alinhado ao que tínhamos planejado de metas para este ano. O mercado vem em um ritmo de crescimento forte, mas entendemos que ele está em um momento de acomodação. No entanto, a nossa expectativa é fechar o ano com um crescimento acima do que o mercado tem respondido de uma maneira geral”, encerra.

TYROLIT

“Temos hoje uma linha completa de discos de corte, nos diâmetros de 115mm até 500mm, para as mais variadas aplicações no setor industrial e da construção civil. Completando nosso mix, destacamos o disco de corte Basic, que tem como principal característica a economia na hora da compra. É um disco extremamente versátil, que atende as diversas aplicações de cortes de aço e aço inox.

A TYROLIT possui, hoje, uma completa linha de lixas para as mais diversas aplicações na construção civil. Dentre elas, temos as folhas de lixa FERRO, indicada para superfícies metálicas em geral, remoção de ferrugens e tintas aplicadas em metais e desbaste de massa plástica. Lixa D’Água, indicada para desbaste e acabamento em massas plásticas e acrílicas, reparação automotiva, lixamento de prime e acabamento final. Lixa MASSA & MADEIRA, indicada para massa corrida, acabamento de madeiras, compensados, MDF e similares. Lixa SECA, indicada para aplicações a seco no lixamento de móveis e madeiras, permitindo uma melhor remoção de material e acabamento das peças em superfícies de madeira no geral. Além dos rolos de lixa Massa Madeira, onde o cliente pode cortar do tamanho e de acordo com sua necessidade. Também agregando em nosso portfólio, temos os Discos de Lixa para lixamento de paredes em geral”, informa Marcelo Domichilli, Customer Service & Marketing Supervisor/ Customer Service & Marketing.

Quanto ao mercado, Marcelo explica que, nos últimos anos, a TYROLIT vem crescendo significativa-

mente nas vendas e aumentando, cada vez mais, a capilaridade no Brasil. "O mix de produto cada vez maior e mais completo, atendendo os mais diferentes mercados, e a rede de distribuição cada vez mais consolidada contribuem para este crescimento. 2023 foi um ano desafiador, mas mantivemos o foco em nossos clientes e em nossas ações em PDV para manter o ritmo de crescimento nas vendas, aumentando nossa cobertura em todo o país e nosso espaço nos pontos de vendas com os materiais estratégicos de marketing".

VONDER

Discos e lixas são produtos obrigatoriamente presentes no dia a dia de profissionais da construção civil, do alicerce ao fino acabamento. A linha de Abrasivos da VONDER possui uma variedade de modelos e finalidades, que, além de ser premiada, oferece alto desempenho e durabilidade, com um acabamento de primeira para os mais diferentes trabalhos profissionais na marcenaria, construção civil e indústria em geral.

Entre os produtos oferecidos pela marca, estão as tradicionais lixas em folha, discos de lixa, rodas de lixa, esponjas abrasivas, rodas de feltro, rebolos, pedras para afiar, além dos premiados discos de corte, discos de fibra para desbaste, discos de desbaste, discos de corte diamantados, entre outros, que proporcionam os melhores resultados no trabalho profissional e, por isso, o reconhecimento do mercado.

Um dos destaques da linha são os Jogos de Discos de Lixa com Esponjas Abrasivas VONDER, que oferecem maior desempenho e agilidade em polimentos e lixamentos, utilizando furadeiras e microrretíficas, desde que respeitada a rotação máxima de acordo com o modelo escolhido. Com sistema de troca rápida de acessórios, estão disponíveis em embalagens com 9 ou 20 peças, ambas com a mesma composição, apenas diferenciando-se pela quantidade de cada item. Compõem cada kit: discos com esponja abrasiva (fina, média e grossa), discos de lixas em Grão: G 40, G 60, G 80 e G 120, haste para encaixe em furadeira e suporte plástico.

RESISTÊNCIA
COM CHARME
ECONOMIA
COM CONFORTO

TELHA ROMANA
Pertutti
itec
TELHAS EM PVC

MAIOR
COBERTURA
ÚTIL E DESIGN
EXCLUSIVO

R. Monte Alto, 484 - Santa Terezinha,
Dias d'Ávila - BA, 42850-000
E-mail: contato@itecbahia.com.br
www.itecbahia.com.br

itecbahia itecelhas itecbahia

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ADERE

Folhas de lixas e discos Flap, com destaque especial para a **Lixa Massa**.

**APEX TOOL GROUP****CATEGORIA DE DISCO FLAP ABRASIVO METAL SATA**

Alta performance, é perfeito para remoção de metais. Vida útil superior garante maior produtividade por muito mais tempo, além de alta remoção do metal com menor esforço. Nível de qualidade industrial pela sua tecnologia inovadora de grãos abrasivos de alta qualidade, que aumenta a produtividade e diminui os custos de operação. Sua alta eficiência de corte proporciona estabilidade, conforto e segurança na operação fazem dele o disco ideal para desbaste de metal, garantindo muito mais rendimento para diversos trabalhos.

BOSCH

A **Linha Expert Bosch**, que conta com uma gama de acessórios para ferramentas elétricas, é indicada para uso intenso e que demanda alta performance.

Discos de lixa Flap de Óxido de Alumínio.

Uma linha de produtos à base de óxido de alumínio permite rendimento constante com um custo competitivo. Suas principais aplicações

são: remoção de solda, eliminação de material, eliminação de descoloração, tratamento superficial e estruturas lixadas. As esmerilhadeiras compatíveis são aquelas com furos de 22, 23mm, para moinhos angulares de porca de fixação padrão.



Discos de 110mm, nas versões: liso, turbo e segmentado. O liso, desenvolvido para cortes limpos em cerâmica, ladrilho e pedras naturais. Já o segmentado e o turbo são para aplicações multimateriais: ideais para cortar concreto, tijolo e alvenaria em geral. Essa linha de diamantados é indicada para usuários que buscam performance aliada ao preço atrativo. Todos os discos acompanham anel redutor para Ø 16mm.





CORTAG

Disco Porcelanato

"Branquinho" – Essa

solução é conhecida, entre outros fatores, pela sua qualidade e durabilidade. Destinado

a porcelanato e cerâmica e utilizado na serra mármore, esse

disco consegue aliar um excelente acabamento com cortes rápidos e precisos. De perfil turbo, ele garante estabilidade para o profissional e pode ser usado para corte a seco, sem risco de superaquecimento, embora a refrigeração com água prolongue ainda mais sua vida útil.

Discos Abrasivos de Corte Fino

Inox – Proporcionam um alto

desempenho no corte de aço e suas ligas, metais ferrosos e não ferrosos e aço inoxidável. Outra característica bastante positiva dessas soluções é o custo-benefício, já que elas permitem uma grande quantidade de cortes com a mesma

qualidade e são bastante acessíveis financeiramente.



Lixas – Destaque para as Lixas de Massa. Solução bastante procurada para garantir o melhor acabamento na hora de remover excessos e corrigir imperfeições. As lixas de massa da Cortag são indicadas para desbaste e acabamento em gessos, paredes, pinturas diversas e, claro, massas em geral. Fabricadas em costado de papel leve, óxido de alumínio e resina, são comercializadas em oito granulações, do 50 ao 220, do mais rústico ao mais fino.



PU40

Adesivos de Poliuretano de uso Profissional e Geral



USO PROFISSIONAL

- ✓ Forma película entre 15 a 25 min.
- ✓ Rigidez após a cura 0% de alongamento
- ✓ Não resistente à ação direta do sol
- ✓ Necessita pintura para proteger dos raios UV



USO GERAL

- ✓ Forma película entre 15 a 25 min.
- ✓ Excelente alongamento
- ✓ Resistente ao intemperismo
- ✓ NÃO TRINCA



ACOMPANHE A ORBI QUÍMICA NAS REDES ATRAVÉS DO QR-CODE



DISFLEX

Linha de discos Pluma,
de 115mm, e seu
suporte para lixadeira
ângula, para uso hobby,
com ótimo custo e
desempenho superior.



FERJÁ

Lixa Massa: Indicada para desbaste e acabamento em paredes, massa corrida, massa acrílica, gesso e materiais similares, oferecendo um acabamento perfeito. Composta por papel, óxido de alumínio e adesivos.



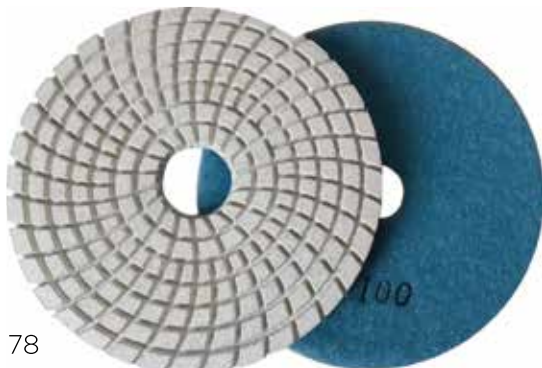
Lixa Madeira: Oferece excelente desempenho no desbaste e acabamento de superfícies de madeira em geral. Composta por papel, óxido de alumínio e adesivos.

GOZILLA

Disco diamantado 110x20x10x1.4 extrafino, corte porcelanato, inclusive no corte 45 graus, disco de alto rendimento, corte macio, excelente acabamento, podendo cortar a seco, sendo que, para maior versatilidade do produto, corte refrigerando com água.



Lixa d'água diamantada 100mm com velcro, para eliminar rebarbas e dar pleno acabamento em porcelanato, no pós-corte, para eliminar repicado, piriricado. Disponível nos grãos 50, para desbaste, grão 100, para acabamento em porcelanato.



IRWIN

Com quatro modelos (IW13891, IW47451, IW47701 e IW47901), os **Discos Contínuos** têm banda de corte totalmente plana. São indicados para aplicações que exigem alta qualidade no acabamento, podendo ser usados para cortes em pisos cerâmicos, azulejos, porcelanatos e mármore.

Os **Discos Segmentados** também estão disponíveis em quatro opções (IW13892, IW47452, IW47702 e IW47902), todas elas com segmentação da banda de corte, capaz de proporcionar um trabalho refrigerado e, ao mesmo tempo, bastante agressivo nos materiais mais básicos e rústicos das etapas da construção. Esses discos são indicados para cortes em concreto, tijolos, reboco, placa de concreto, refratário e basalto.

Já os **Discos Turbo**, também encontrados em quatro versões (IW13893, IW47450, IW47700 e IW47900), combinam velocidade com o acabamento e podem, inclusive, ser utilizados para corte a seco, sem risco de superaquecimento. São indicados para trabalhos em mármore, granito, fibrocimento e telhas cerâmicas.



LIXAS TATU

A **293 Lixa Massa Trionite** é um produto indicado para massa corrida, madeiras e similares.

A **K296 Lixa Ferro/Aço Trionite** é indicada para uso em superfícies metálicas em geral, remoção de ferrugens, tintas aplicadas em metais, desbaste de massa plástica e poliéster.

A **T245 Lixa D'Água Hidrolux** é indicada para desbaste e acabamento em massa plástica, massa poliéster, massa acrílica, reparação automotiva, lixamento de primer e construção civil.

A **T241 Lixa D'Água Premium**, produzida com papel látex a prova d'água, é indicada para remoção e acabamento de vernizes, tintas, primers, massa plástica e poliéster em superfícies metálicas, fibra de vidro e reparação automotiva, para as operações de lixamento e polimento.

Disco de Lixa Tatu, indicado para remoção de soldas, nivelamento e limpeza de superfícies, rebarbações, desbastes e aplicações em ferramentaria em geral. Produzido com Abrasivo Óxido de Alumínio. Disponíveis nas dimensões de 4,5" e 7".



Disco Lixa Telada Tatunet, indicado para desbaste e acabamento em massa plástica, massa acrílica, massa poliéster, drywall, madeira, MDF, remoção de tintas velhas em diversas superfícies. Disponíveis nas dimensões de 6", 7" e 9".

QUARTZOLIT Discos e Lixas



A **Disbracon** é a melhor opção quando se fala em um **Fornecedor** para sua Loja!



**18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR**



DISBRACON
DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO
WWW.DISBRACONDISTRIBUIDORA.COM.BR



NORTON

Disco de Lixa Norton A257 e Folha de Lixa Norton A257: lixa de papel leve com grão de Óxido de Alumínio Marrom (do grão 36 ao 220), para o mercado de construção civil. A lixa proporciona um excelente acabamento e é indicada para operações desde o desbaste até o acabamento no lixamento de rebocos, argamassas, gessos, pinturas de paredes e em madeiras. Essa lixa é muito utilizada na remoção de imperfeições e no alinhamento da massa corrida.



Folha de Lixa Norton K246: lixa de pano com grãos de Óxido de Alumínio Marrom (do grão 36 ao 320), indicada para o lixamento de metais, limpa e remove completamente ferrugens, tintas e vernizes, assim como oferece um ótimo acabamento em massa plástica, nivelamento de superfícies e em operações de maior remoção de material, nas quais são necessárias uma lixa com maior resistência.



Folha de Lixa Norton A237: lixa de papel com grão Óxido de Alumínio Marrom (do grão 50 ao 220), utilizada na remoção de rebarbas, essa lixa reduz imperfeições e garante um excelente resultado.

Seu costado de papel permite maior flexibilidade quando usada em curvas e cantos. É indicada para aplicações a seco no lixamento de móveis e madeiras, permitindo uma melhor remoção de material e acabamento das peças. Diferenciais: ótima remoção de rebarbas e excelente rendimento.



Disco de Lixa Speed-Grip (com pluma) H177: lixa de papel com grão Óxido de Alumínio Marrom, indicada para o lixamento mecanizado de madeiras.

Possui costado reforçado, combinação de resinas e grãos abrasivos, que resultam em uma excelente combinação para as operações de lixamento na indústria de móveis. É indicada para uso em máquinas de alta produção.

Disco de Lixa Speed-Grip (com pluma) G125: lixa de papel com grão Óxido de Alumínio Branco, indicado para realização de lixamento mecanizado de madeiras cruas, pintadas e envernizadas. Referência no segmento, a lixa G125 é ideal para médias e pequenas remoções de materiais, como madeiras, lacas, seladoras, vernizes e outros tipos de revestimentos para móveis.



STARRETT

Discos Abrasivos de Corte e Desbaste:

Os discos abrasivos de corte são ideais para processos em aço carbono e aço inox, para trabalhos com tubos, chapas, perfis, barras e outros materiais ferrosos. Já os discos abrasivos de desbaste são para limpeza de superfície antes da solda, desbaste em cordões de solda, remoção de defeitos superficiais, imperfeições e rebarbação em peças fundidas.

TYROLIT

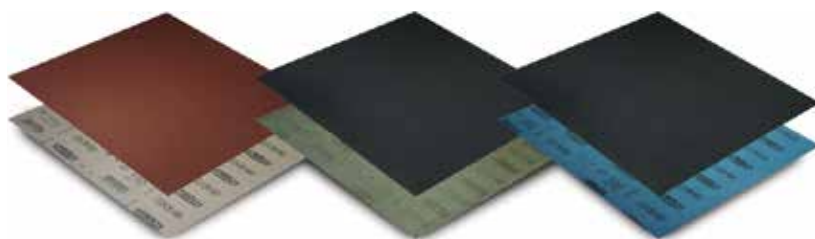
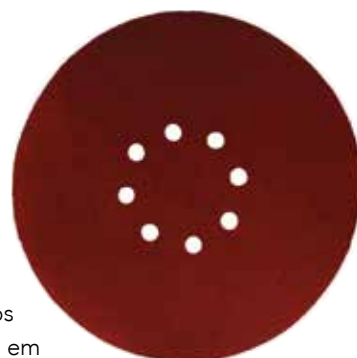
Disco de corte Basic, que tem como principal característica a economia na hora da compra. É um disco extremamente versátil, que atende as diversas aplicações de cortes de aço e aço inox.



Discos de Lixa

para lixamento de paredes em geral, indicados para aplicação em gesso/drywall, paredes

de alvenaria e massa corrida. Possui 8 furos para aspiração da poeira ocasionada durante o uso. Utilizado em máquinas para lixamento de paredes e teto "Girafa".



Lixa D'Água, indicada para desbaste e acabamento em massas plásticas e acrílicas, reparação automotiva, lixamento de prime e acabamento final.

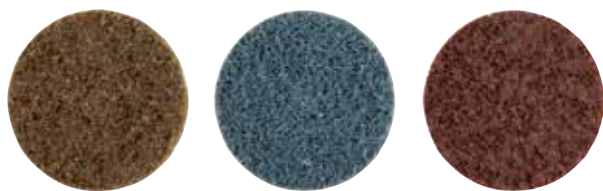
Lixas de Ferro, indicadas para superfícies metálicas em geral, remoção de ferrugens e tintas aplicadas em metais e desbaste de massa plástica.

Lixa MASSA & MADEIRA, indicada para massa corrida, acabamento de madeiras, compensados, MDF e similares.

Lixa SECA, indicada para aplicações a seco no lixamento de móveis e madeiras, permitindo uma melhor remoção de material e acabamento das peças em superfícies de madeira no geral.

VONDER

Jogos de Discos de Lixa com Esponjas Abrasivas VONDER, que oferecem maior desempenho e agilidade em polimentos e lixamentos, utilizando furadeiras e microrretíficas, desde que respeitada a rotação máxima de acordo com o modelo escolhido. Com sistema de troca de rápida de acessórios, estão disponíveis em embalagens com 9 ou 20 peças, ambas com a mesma composição, apenas diferenciando-se pela quantidade de cada item. Compõem cada kit: discos com esponja abrasiva (fina, média e grossa), discos de lixas em Grão: G 40, G 60, G 80 e G 120, haste para encaixe em furadeira e suporte plástico.





PROTEÇÃO NAS ALTURAS

Proteger a casa de chuva ou calor, evitando a infiltração de água e contribuindo para o conforto térmico. Estas são funções básicas das coberturas e subcoberturas. O desempenho do produto é um forte argumento de vendas e a indústria está desenvolvendo, cada vez mais, produtos tecnológicos.

BRASILIT

A Brasilit trabalha com crescimento no próximo ano baseada nos dados divulgados pela ABRAMAT3, que indica que o faturamento deflacionado da indústria de materiais de construção registrou um crescimento no 3T23 de 1,2%. No acumulado do ano, o faturamento apresenta retração de 2,2%. Apesar do crescimento, a ABRAMAT manteve a projeção de queda de 1,0% no faturamento da indústria de materiais de construção para o ano de 2023. No entanto, a queda da inflação, do desemprego e alguns programas federais e incentivo a renda e renegociação de dívidas apontam para um cenário onde existe o aumento da disponibilidade de renda e alocação de recursos em outros setores da economia que não os básicos, como o setor de material para construção. Ainda o Projeto Construa Brasil, o lançamento do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) e a revitalização do Minha Casa Minha Vida se apresentam como catalisadores relevantes para a eco-

nomia doméstica e, em especial, para o setor de materiais de construção. Estamos otimistas.

“Os brasileiros viveram nos últimos meses ondas de calor intensas que tendem a ser cada vez mais comuns com o aquecimento global. O condicionamento térmico nas residências será almejado pelos consumidores e a Brasilit oferece soluções eficazes, mais acessíveis e sustentáveis que a alternativa do ar-condicionado”, informa Suzana Canguçu, Chefe de Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção.

DVG/PRECON

As telhas DVG Precon Tubozan se destacam como uma opção versátil e cada vez mais popular no mercado de coberturas. Com uma variedade de cores e modelos, as telhas DVG Precon Tubozan têm uma série de vantagens que desperta o interesse de arquitetos, construtores e proprietários que buscam novidades e soluções para uma cobertura segura, pois as telhas da DVG Precon são produzidas conforme as normas técnicas da ABNT.

A empresa está avançando geograficamente com as telhas de PVC, principalmente em diferentes canais de venda por se tratar de um produto onde o consumidor percebe os benefícios que este produto gera numa cobertura.

Acreditam num crescimento contínuo das telhas de PVC, principalmente no segmento residencial, mas o mercado que vem crescendo no uso das telhas de PVC são os galpões industriais e o segmento agro. A DVG Precon Tubozan projeta crescimento de 20% comparado com 2022.

ETERNIT

A Eternit incorporou em suas telhas onduladas de fibrocimento uma tecnologia exclusiva, batizada de Imper +. Trata-se da inclusão de uma nova etapa no processo de fabricação, que promove uma proteção adicional contra água.

“Além de aumentar o portfólio de soluções da empresa, realizamos pesquisas contínuas para o aprimoramento dos produtos já existentes. O Imper + é uma tecnologia que agrega uma camada de proteção e potencializa a impermeabilização da telha, garantindo um produto de alta performance”, destaca Cíntia Figueiredo, Coordenadora da área de Produtos da Eternit.

Comentando sobre o mercado, Rodrigo Inácio, Diretor Comercial e de Marketing da Eternit, informa que “o terceiro trimestre de 2023 foi marcado pela recuperação operacional da Companhia, mesmo em um ambiente extremamente desafiador para o setor de material de construção. O desempenho operacional e financeiro atingido neste trimestre superou o resultado verificado no trimestre anterior, retomando o patamar do 1T23. A recuperação no volume de vendas do 3T23 frente ao 2T23 foi observada em praticamente todos os segmentos de atuação da Companhia, com destaque para o segmento de fibrocimento, que apresentou crescimento de 12% no volume de telhas de fibrocimento e de 37% no volume de sistemas construtivos”.

Após lançar a sua telha fotovoltaica de concreto, Tégula Solar, a Eternit iniciou a comercialização para todo o Brasil da primeira telha fotovoltaica de fibrocimento do país. Forte aposta do grupo em tecnologia e inovação, a Eternit Solar chega ao mercado para democratizar o acesso à energia solar. Com diversas possibilidades de aplicação, poderá ser instalada em casas populares, galpões agrícolas, confinamento de bovinos, suínos, aves e construções sem telhado aparente. A expectativa é de que o produto seja popular e alcance alto potencial de mercado, já que possui compatibilidade

com as amplamente conhecidas telhas onduladas de fibrocimento, carro-chefe do grupo, tendo respondido por quase 70% do faturamento da empresa no primeiro trimestre de 2023.

O lançamento acontece em um momento de fortalecimento do mercado brasileiro de energia solar, com o país entrando, pela primeira vez, no ranking dos dez países com maior potência instalada acumulada da fonte solar fotovoltaica. “A comercialização da Eternit Solar é um passo importante para o futuro da companhia. Enquanto a telha fotovoltaica de concreto se destina a um nicho de mercado, a telha fotovoltaica de fibrocimento destina-se a aplicações de grande volume. É uma tecnologia revolucionária que beneficiará uma camada maior da população por seu custo mais acessível”, destaca Luís Augusto Barbosa, Presidente da Eternit.

Desenvolvida desde 2020, a telha fotovoltaica de fibrocimento passou por testes rigorosos, executados no Instituto de Energia e Ambiente da Universidade de São Paulo (IEE-USP) e na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), além de projetos-piloto em galpões agrícolas e industriais.

Nos planos do grupo também está a construção de uma fábrica para produção das telhas em alto volume em um futuro próximo. Atualmente, a Eternit Solar é produzida na unidade de Atibaia, no interior de São Paulo.

A tecnologia faz parte da linha de produtos fotovoltaicos que a Eternit vem desenvolvendo, cujo mais recente lançamento para o mercado foi a telha de concreto Tégula Solar (primeiro modelo fotovoltaico, comercializado pela empresa a partir de agosto de 2021).

Ambas as linhas utilizam um processo de fabricação único no mercado, que permite que o módulo de captação de energia solar seja integrado às telhas, obtendo excelente performance, mesmo em altas temperaturas. Por esta inovação, a Eternit recebeu o registro de patente verde pelo INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), detendo o direito exclusivo de exploração comercial da tecnologia no Brasil.

ITEC

“Os sistemas de cobertura são elementos fundamentais na estética de um projeto, uma solução arquitetônica, além de proteção e reforço na segurança”, explica Anselmo Lima, Diretor da ITEC.

A linha Colonial proporciona aparência elegante e sofisticada, valorizando a construção e conferindo um estilo diferenciado ao telhado.

Já com a linha Romana Pertutti, a empresa apresenta um formato diferenciado, que remete às coberturas observadas em construções antigas na Itália. Possuem uma modelagem única, que proporciona um efeito estético retrô.

Ambas as linhas possuem variedade de cores, que possibilita uma ampla escolha para a decoração, e, com a instalação adequada, são capazes de oferecer uma cobertura segura e duradoura.



“Nós, da ITEC, estamos expandindo os limites da inovação, construindo uma ponte entre o passado e o presente. A partir do próximo mês de janeiro, as Telhas ITEC serão TRI, inigualáveis e sofisticadas. Mais uma diferenciação exclusiva da ITEC para o mercado”, informa Anselmo Lima.

KINGSPAN ISOESTE

Líder em soluções isotérmicas, a Kingspan Isoeste lança a Isotelha Ondulada, revolucionando coberturas. Mantendo o design ondulado dos tradicionais telhados brasileiros, a Isotelha oferece instalação rápida e leve, economizando até 70% em estruturas, materiais e mão de obra.

Apesar dos desafios enfrentados pelo mercado da construção civil nos últimos anos, a Kingspan se mantém otimista para o ano de 2024, com a projeção de alcançar um crescimento de dois dígitos, tanto em volume quanto em valor de vendas.

A projeção é impulsionada pela crescente demanda de produtos eficientes em energia, resistentes às intempéries e economicamente viáveis.

“Nossos produtos se destacam ao proporcionar um desempenho superior, resistindo eficazmente a condições climáticas adversas, como sol, chuva, granizo e vento. Atendendo às exigências do mercado, garantem alta

estanqueidade, excelente resistência às intempéries e eficiência energética, graças ao isolamento térmico do núcleo em PIR, além de agilidade nas montagens. São esses fatores que nos impulsionam constantemente. Seguimos investindo vigorosamente em nossas unidades fabris na América Latina, no desenvolvimento de nossos colaboradores e na redução do impacto ambiental, buscando firmemente nossa posição como uma empresa ecofriendly. Nosso compromisso central é o desenvolvimento de produtos que não apenas aprimorem o bem-estar e a tranquilidade, mas também contribuam para um planeta melhor. Refletimos essa visão ao oferecer não apenas produtos, mas uma promessa de proporcionar uma vida melhor às pessoas”, contextualiza Siegfried Jorge, Diretor de Marketing da Kingspan.

PERKUS

A PERKUS Telhas destaca diversas inovações lançadas em seu portfólio em 2023, incluindo as duas novas linhas de telhas, a esmaltada Ecogres e a telha reciclada ReTelha, além da forte consolidação da linha PERKUS Energy, de telhas solares.

Para a empresa, o mercado de cobertura apresenta perspectivas animadoras, impulsionado por fatores, como o aumento da industrialização, urbanização e avanços tecnológicos inseridos dentro do setor da construção civil, que é um dos fortes pilares econômicos nacionais. De acordo com o Relatório da Exactitude Consultancy, espera-se um crescimento constante a uma taxa composta anual de 3,1% de 2023 a 2029. A PERKUS Telhas, alinhada a essas tendências, mantém-se otimista em relação ao aumento do faturamento em 2024 e anos vindouros.

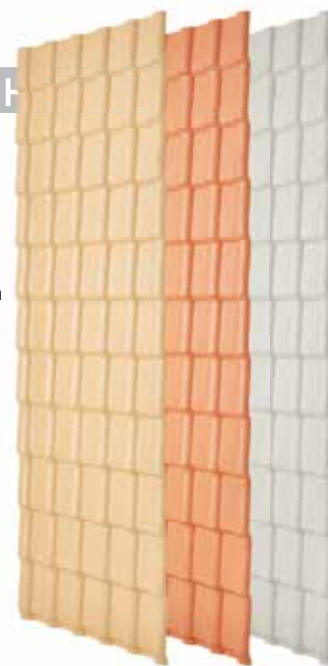
O CEO da PERKUS Telhas, Cícero Casagrande, destaca: “Estamos orgulhosos de contribuir para um futuro mais sustentável, alinhando nossos esforços com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. As novas linhas de telhas, principalmente as telhas solares e recicladas, bem como os aprimoramentos em nosso Sistema de Cobertura, refletem nosso compromisso com a inovação e a responsabilidade ambiental. Acreditamos que, com nossa gama diversificada de produtos inovadores, estamos bem posicionados para liderar as tendências do segmento, oferecendo soluções de alto desempenho, que atendem às crescentes demandas por coberturas sustentáveis e super eficientes”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SH



BRASILIT
Telha Térmica Topcomfort
Veda Calha Brasilit

DVG/TUBOZAN
Telha Plan translúcida



ETERNIT

Imper + está disponível nos modelos **Tropical** e **Ondulada** e conta com 5 anos de garantia.



A **Eternit Solar** apresenta a mesma dimensão e é intercambiável com as telhas de fibrocimento tradicionais, de 2,44mx1,10m; as telhas são projetadas para se integrarem perfeitamente a telhados novos ou a telhados preexistentes, sem necessidade de modificações na estrutura, uma vez que o peso da telha permanece praticamente o mesmo com as células fotovoltaicas aplicadas.



ITEC
Telhas Colonial e
Romana Pertutti



KINGSPAN ISOESTE

Isotelha Ondulada

Mantendo o design ondulado dos tradicionais telhados brasileiros, a Isotelha oferece instalação rápida e leve, economizando até 70% em estruturas, materiais e mão de obra. Resistente a Sol, chuva e granizo, a Isotelha evita absorção de água, reduzindo custos de manutenção. Prolonga a durabilidade da cobertura, diminuindo necessidade de reparos pós-tempestades.



Isotelha Trapezoidal

As telhas térmicas trapezoidais da Kingspan Isoeste têm design inovador e materiais de alta qualidade, proporcionam isolamento térmico superior, resultando em economia significativa de energia a longo prazo. A durabilidade é notável, resistindo a intempéries, corrosão e desgaste, reduzindo custos de manutenção.



Telha Metálica Shingle Stone

Com um revestimento realista inspirado na beleza das rochas, as Telhas Metálicas Shingle Stone agregam sofisticação à cobertura residencial. Elas combinam design elegante com a resistência e durabilidade do aço.

PERKUS

A PERKUS Telhas destaca a esmaltada **Ecogres** e a telha reciclada **ReTelha**.



O lançamento do revolucionário **Perkusdry Roll** também merece destaque, sendo uma solução inédita no mercado brasileiro, que garante impermeabilidade e ventilação para coberturas.



PERKUS Energy, de telhas solares Plan; aumento dos itens do Sistema de Cobertura PERKUS com grampos de fixação dupla em inox, cunhas de porcelana, passarinheira universal, janelas e claraboias para telhados, além da introdução de escadas para sótãos.



SAYERLACK E A EVOLUÇÃO DOS PRODUTOS PARA TRATAR, PROTEGER E EMBELEZAR A MADEIRA

Há 55 anos, a Sayerlack trilha o caminho do sucesso, consolidando-se como uma multinacional brasileira reconhecida por sua excelência em soluções para pintura e envernizamento de superfícies de madeira. Com operações no Brasil, Itália, Chile e Estados Unidos, a marca se destaca não apenas pela qualidade de seus produtos, mas também pela confiança conquistada junto ao setor moveleiro e imobiliário em mais de 90 países.

A Sayerlack investe significativamente em Pesquisa e Desenvolvimento, investindo em laboratórios avançados e testes de intemperismo natural e acelerado para garantir que seus produtos resistam às condições mais adversas. A resistência à expansão e contração da madeira diante das variações de temperatura é um diferencial crucial. A flexibilidade dos vernizes de alta performance da Sayerlack asseguram que a película se ajuste a esses movimentos, evitando trincas e descamações que poderiam expor a madeira à ação de microrganismos prejudiciais, como mofo e fungos.

“São mais de 300 itens dedicados a tratar, proteger e embelezar a madeira. Desde massas para correção

de imperfeições até vernizes, stains e esmaltes de alto desempenho - até o eficiente exterminador de cupim; a Sayerlack é a resposta definitiva para quem busca durabilidade e qualidade. Muitos desses produtos conferem durabilidade de até 6 anos, demonstrando nosso compromisso com a eficiência e a preservação da madeira a longo prazo”, destaca Marcelo Cenacchi, CEO da Sayerlack.

O reconhecimento do POLISTEN como “Produto do Ano de Maior Giro e/ou Lucratividade” pelos lojistas de diferentes regiões do Brasil é um reflexo da relevância dos produtos da Sayerlack nas vendas. Este reconhecimento, proveniente de profissionais do Norte ao Sul do país, destaca a eficiência dos produtos nas lojas de material de construção.

A Sayerlack, portanto, não é apenas uma fornecedora comercial; é uma parceira na evolução dos tratamentos para madeira no Brasil. Com mais de cinco décadas de expertise, a marca oferece não apenas produtos, mas uma parceria sólida para que as vendas se destaquem no mercado, atendendo às demandas de clientes que valorizam a qualidade e durabilidade em cada projeto.

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para 2024



EXPO REVESTIR

22ª Feira de
Revestimentos Cerâmicos
De: 19 a 21 de março de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON

28ª Feira Internacional da
Construção
De: 02 a 05 de abril de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.feicon.com.br

CONSTRUSULBC

1ª Feira da Indústria da
Construção e Acabamento
De: 23 a 26 de abril de 2024
Local: EXPOCENTRO,
Balneário Camboriú, SC
www.feiraconstrusulbc.com.br

MT& EXPO

Feira de Máquinas e
Equipamentos para a
Construção e Mineração
De: 23 a 26 de abril
Local: São Paulo EXPO, SP
www.mtexpo.com.br

Glass South America

Feira Internacional
do Setor Vidreiro
De: 12 a 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.glassexpo.com.br

E'ESQUADRIA SHOW

Feira da Indústria
de Esquadrias, Portas,
Janelas e Fachadas
De: 12 a 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.esquadriashow.com.br

Expoconstruir Nordeste

Feira de Materiais
e Sistemas Construtivos
De: 18 a 21 de junho de 2024
Local: Centro de Eventos do
Ceará, Fortaleza, CE
www.expoconstruir.com.br

ForMóbile

Feira Internacional da
Indústria de Móveis e Madeira
De: 02 a 05 de julho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.formobile.com.br

CONSTRUSUL

24ª Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2024
Local: CENTRO DE EVENTOS
FIERGS, RS
www.feiraconstrusul.com.br

Interplast

Feira e Congresso de Integração
da Tecnologia do Plástico
De: 13 a 16 de agosto de 2024
Local: Centro de Convenções e
Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC
www.interplast.com.br

FICONS

XIII Feira Internacional de Materiais,
Equipamentos e Serviços da
Construção
De: 10 a 13 de setembro de 2024
Local: Centro de Convenções de
Pernambuco, Recife/Olinda
www.ficons.com.br

FESQUA

Feira Internacional de Esquadrias,
Ferragens e Componentes
De: 11 a 14 de setembro de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.fesqua.com.br

SÓ PLÁSTICOS

A Interplast está consolidada como um dos principais eventos do Brasil e o único que reúne a cadeia completa do plástico no mesmo ambiente, abrangendo de fornecedores de moldes a matéria-prima, máquinas e equipamentos, além de contar com atividades simultâneas de conhecimento técnico e Rodada de Negócios. A expectativa da organizadora é superar o sucesso da edição anterior da Interplast, em 2022, que ocupou 100% dos três pavilhões da Expoville (22 mil m²), reu-

niu 400 marcas, recebeu 30 mil visitantes, com expectativa de movimentar R\$ 300 milhões em negócios em até 12 meses posteriores ao evento.

“A Interplast é a única feira que reúne toda a cadeia do plástico e mostra a força do nosso estado, que apresenta altas taxas de crescimento da indústria e concentra algumas das principais empresas de transformação de plástico no Brasil, reconhecidas pela qualidade dos seus produtos em âmbito mundial”, afirma Richard Spirandelli, diretor da Messe Brasil.

cobrecom

Sua marca de **confiança**



Quando falamos de fios e cabos de cobre, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser uma opção, e sim regra, já que apenas um erro pode ser fatal.

Escolha uma marca com história sólida, controles de qualidade nos processos de fabricação, garantia de pureza do cobre e muito mais. **Escolha Cobrecom.**



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

Pensou adesivos e selantes? Cola na quartzolit® que é sucesso.

Uma linha completa para fixação,
vedação e proteção de superfícies,
com a qualidade e inovação que o Brasil
já confia há quase 90 anos.



innova.aatb

