

REVENDA **360+**

ED. 413 | FEV 2025 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br

construção

COZINHAS

BELEZA E DESIGN COMBINAM COM
DESEMPENHO E TECNOLOGIA

TOP
OF
MIND

Revenda Construção

COMEÇOU
A VOTAÇÃO
PARA 2025

TAMBASA 75 ANOS

MAIOR ATACADISTA DE MATERIAIS DE
CONSTRUÇÃO SEGUE CRESCENDO!

CORTADORES

NO RUMO CERTO,
PARA VALORIZAR OS AMBIENTES

**Torqueses
Carpinteiro e Azulejista:
na obra e no acabamento,
elas resolvem.**

**Agora,
embaladas em **Blisters!**
Mais **visibilidade** e **proteção**
no ponto de venda.**

Torquês Carpinteiro: 7" | 8"

Torquês Azulejista: Nº 5 | 6"

**Bruta de
verdade!**



SAOROMAO.COM.BR



REVENDA
construção

Edição 413 | FEV 2025

FUNDADOR

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

DIRETORIA

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

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira

roberto@revenda.com.br

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli

carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

Jéssica Santos

jessica.santos@revenda.com.br

(11) 97197-8025

Simone Abreu

simone.abreu@revenda.com.br

(11) 98936-8997

Solange Castilho

solange@revenda.com.br

(11) 96927-6555

ESTAGIÁRIA JORNALISMO/COMERCIAL

Mileni Alexandre

mileni.alexandre@revenda.com.br

(11) 98896-8875

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci

arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes

mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci

carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes

vera@revenda.com.br

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO

E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53

(sede própria)

(11) 5990.1598

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

A Revista Revenda Construção é uma publicação da Quinta Es-
sência Editora, enviada mensalmente a executivos, proprietários,
compradores, gerentes e encarregados das principais lojas de
material de construção, material elétrico, material para pintura e
atacadistas que trabalham com construção, responsáveis por 85%
do volume de vendas do nosso setor. Opiniões e conceitos emitidos
pelos colunistas e colaboradores não representam, necessa-
riamente, os da revista. Todos os direitos são reservados. Regis-
trada de acordo com a lei de imprensa. Marca Registrada no INPI.

CARTA DO EDITOR

AÇO VAI, AÇO FICA

O presidente dos Estados Unidos Donald Trump assinou decretos ta-
xando vários produtos importados pelos Estados Unidos, incluindo o aço
exportado pelo Brasil, que representa mais de US\$ 6 bilhões em venda
anual. O país exporta 48% de sua produção de aço bruto e 16% de alu-
mínio para os Estados Unidos.

Mas, que impacto isso pode causar no consumo interno?

Aparentemente, o setor da construção civil não terá muitos impactos.
As empresas que atuam em território nacional vão sofrer mais, como a
Usiminas, a CSN e outras siderúrgicas com atuação mais local terão im-
pacto negativo em volume produzido e em preço.

Poucas empresas brasileiras se aproveitariam da taxação. Siderúr-
gicas brasileiras que atuam nos EUA, com fabrica lá, se beneficiam da
sobretaxa, como é o caso da Gerdau que tem 40% da geração de caixa
vindos dos EUA. A Gerdau vai conseguir surfar, dada sua capilaridade
geográfica.

Na construção civil, o aço pode estar presente desde a estrutura até
os detalhes finais, como corrimão e esquadrias. Além disso, pode ser
combinado às diferentes categorias de materiais, por exemplo, o con-
creto, formando o — concreto armado método construtivo mais utiliza-
do no Brasil.

A presença do aço como material principal na construção vem ga-
nhando espaço no país. Outro exemplo de utilização — famoso em di-
versos países — é o Steel Frame, um método construtivo usado para a
vedação das estruturas por meio de perfis de aço galvanizado.

Eles formam um esqueleto estrutural, e seu fechamento pode ser fei-
to por meio de placas de Drywall ou madeira, por exemplo.

A estrutura metálica vem ganhando espaço, principalmente, nas
grandes cidades. Permite projetos mais flexíveis e certos, a estrutura
é feita de forma pré-fabricada, assim, é construída com mais precisão, o
que garante fidelidade ao projeto.

Haverá sobra do aço e alumínio produzidos no Brasil que poderão
impactar os preços do produto no país? Ainda é cedo para saber, é uma
das possibilidades, mas certamente o preço do aço e do alumínio utiliza-
dos na construção civil não serão alterados.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

Criar Confiar Conquistar

As melhores coisas da
vida começam com C

LANÇAMENTO
LINHA PRIME

CORTAG 30
REVOLUTION TOOLS ANOS



Nossa missão é elevar a qualidade dos seus projetos

Com um portfólio completo com mais de 1800 soluções e presença em mais de 45 países, a Cortag carrega em seu DNA o poder da inovação e transformação, lado a lado de arquitetos, engenheiros e mestres de obra que compartilham da essência de construir o melhor todos os dias.

Visite nosso stand na Expo Revestir e conheça em primeira mão o nosso grande lançamento, o Cortador Prime.

**EXPO
REVESTIR**

Stand: D140

10 a 14
de março

PAVILHÃO
SÃO PAULO
EXPO



Escaneie o qr code
conheça os outros
lançamentos.

www.cortag.com.br

[cortagbrasil](#)



07 TOP OF MIND

Foi dada a largada para o Top Of Mind 2025

08 ESPECIAL ROCA

“Ainda mais Roca” retrata uma evolução natural do portfólio da empresa

27 TAMBASA 75 ANOS

Maior atacadista de materiais de construção do Brasil chega aos 75 anos. E crescendo...

10 COZINHAS

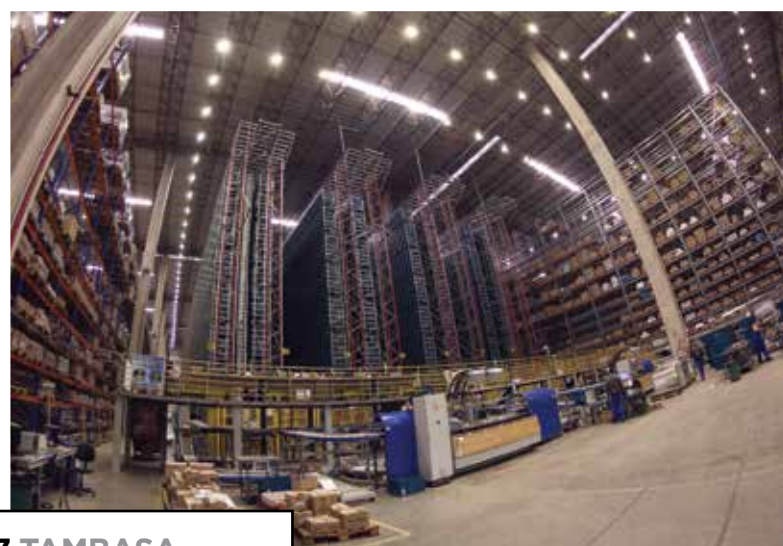
Revendedores abram espaço! Apresentamos as novidades que as indústrias estão lançando

46 CORTADORES

A utilização correta na obra vai resultar no excelente acabamento dos pisos e revestimentos

52 MATERIAL DE ACABAMENTO

O revendedor deve trabalhar com bons produtos para que o cliente fique satisfeito



62 ARTIGO ABRAFATI

Presidente executivo Luiz Cornacchioni destaca o bom desempenho em 2024

64 ARTIGO TENDÊNCIAS

Alexandre Pierro indica tendências que podem ser exploradas pelas empresas

66 AGENDA

Programe-se para visitar as melhores feiras de construção que acontecem em 2025



TOP OF MIND

Revenda Construção

E O TOP VAI PARA...

Começou a votação para o Top Of Mind Revenda 2025!

Revendedores de todo o Brasil estão recebendo um link para votar nas empresas com melhor imagem para eles.

Ser Top Of Mind é ser a marca mais lembrada pelo público que mais entende de marcas nas lojas de materiais de construção: os balconistas/revendedores.

A largada para a pesquisa do Top of Mind Revenda Construção 2025 foi dada em fevereiro e vai até abril, quando revendedores de materiais de construção de todo o Brasil receberão e-mail marketing para votar. A pergunta é simples e direta: “Qual é a primeira marca que lhe vem à mente na categoria...?” A votação também poderá ser feita em nossos canais digitais. O resultado completo do Top Of Mind Revenda Construção 2025 – a premiação mais aguardada pela indústria de materiais de construção – será publicado na edição 416 da revista Revenda Construção. E as empresas vencedoras em 87 categorias de 9 segmentos receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, em evento para convidados da indústria, atacadistas e lojistas no dia 04 de junho.

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

São nove segmentos que concorrem ao Top of Mind 2025: Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material Elétrico, Material Hidráulico, Material de Acabamento e Tintas e Acessórios, além das enquetes para o Melhor Atacadista, Melhor Veículo de Carga e Casa Inteligente, importantes segmentos para os revendedores.

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

Grupo Roca no Brasil integra marcas para uma experiência de compra mais completa e simplificada

A transição da Incepa louças ao portfólio da Roca otimiza a jornada no PDV e reforça a presença da marca espanhola no mercado brasileiro

No universo do design e da arquitetura, algumas marcas se destacam não apenas pela excelência de seus produtos, mas pela capacidade de evoluir constantemente. A Roca, marca centenária que há duas

décadas vem conquistando o mercado brasileiro, revolucionando agora a experiência nos pontos de venda. Em um movimento estratégico que promete simplificar a jornada de compra no segmento de banheiros, o Grupo Roca, líder mundial no setor, anuncia a integração do portfólio Incepa louças à marca Roca.

Sob o tema 'Ainda Mais Roca', esta transformação retrata uma evolução natural do portfólio ao com-

binar a tradição e a pulverização da Incepa com a inovação e o design da Roca. Nas revendas, os consumidores encontrarão um ambiente totalmente renovado, onde cada detalhe foi pensado para tornar a escolha de produtos mais intuitiva e agradável. Do segmento econômico ao premium, a nova organização das linhas Roca permite uma visualização clara e objetiva das opções disponíveis, facilitando a tomada de decisão.

"A transição de Incepa louças para Roca é muito mais do que uma soma de portfólios. É a sinergia entre duas marcas fortes, que resulta em uma oferta ainda mais completa e competitiva, capaz de atender às necessidades de um mercado exigente"

Valmir Benaglia
Diretor Comercial & Marketing do Grupo Roca no Brasil



Roca|Incepa: bacia com caixa acoplada Boss. Abaixo, forno da unidade fabril do Grupo Roca no Brasil, localizada na cidade de Jundiaí, SP.

da Incepa para ampliar sua atuação nacional. Com foco no consumidor, a estratégia prioriza soluções personalizadas, alinhadas às suas expectativas e necessidades.

Com oito fábricas espalhadas pelo território nacional e uma presença comercial consolidada em todas as regiões, o Grupo Roca reafirma seu compromisso com o mercado brasileiro." No fim, a mensagem é clara: ser Ainda Mais Roca significa oferecer não apenas produtos, mas soluções que transformam banheiros em espaços de bem-estar. Iniciamos uma nova era no mercado de produtos para banheiro, onde cada detalhe é pensado para simplificar, inspirar e garantir qualidade – seja na reforma de um apartamento compacto ou no planejamento de um hotel boutique. Acreditamos que toda a cadeia será beneficiada, especialmente o lojista, que agora pode oferecer aos seus clientes uma marca com o calibre da Roca, ainda mais forte e consolidada.", finaliza Valmir Benaglia, Diretor Comercial & Marketing do Grupo Roca no Brasil.

Ao integrar as marcas, o Grupo Roca no Brasil busca oferecer uma experiência de compra mais intuitiva e coesa, com um único ponto de contato para todas as necessidades relacionadas ao banheiro. Durante o período de mudança, os consumidores encontrarão uma sinalização especial com a logomarca dupla Roca | Incepa, presente nas louças, embalagens e nos expositores, sinalizando a transição de forma gradual em todos os canais de comunicação e pontos de contato. Após a conclusão desse ciclo, passará a exibir exclusivamente o logotipo Roca, re-

forçando ainda mais a qualidade e a solidez da marca no mercado

Essa mudança estratégica, fundamentada em um minucioso estudo realizado pela agência internacional de branding, FutureBrand, traz benefícios como a simplificação da cadeia de valor, tornando processos mais eficientes, e a ampliação do portfólio, combinando a diversidade de produtos da Roca e da Incepa louças para atender a diferentes estilos e orçamentos. Além disso, a integração fortalece a presença da marca espanhola no país, aproveitando a capilaridade





BELEZA É BOM, MAS O DESEMPENHO É FUNDAMENTAL

Bons argumentos para vender produtos para a cozinha são tecnologia, praticidade, desempenho e beleza. Os revendedores devem abrir um espaço amplo e agradável para exibir as novidades.

ACQUALIMP

O Diretor Comercial & Marketing da Acqualimp Jose Motta destaca o Purificador de Água Baixo Pia + Refil Acqualimp. “Entre os seus diferenciais tecnológicos ou design, destacamos o refil com carvão ativado impregnado com prata, que melhora a qualidade da água e reduz os agentes contaminantes eliminando odores e o sabor de cloro da água; Possui elementos filtrantes de polipropileno, tecnologia que eleva a capacidade de retenção das partículas; 120 litros de água por hora; 2 anos de garantia e pode ser acoplado embaixo da pia, sem prejudicar a estética da torneira”.

Recomendações aos revendedores: “Pode ser acoplado embaixo da pia, proporcionando economia de espaço, sem prejudicar a estética da cozinha; 2 anos de garantia; Troca do refil a cada 6 meses; Retenção de partículas; Economia de espaço; Elimina o sabor de cloro da água; Carvão ativado que reduz os agentes contaminantes”.

A. J. RORATO

A empresa destaca dois recentes lançamentos: Armário Atenas, fabricados em madeira com design sofisticado e que podem ser instalados em vários ambientes, e a Pia Roralit com Cuba Inox, feito em mármore sintético com espessuras reforçadas.



BLUKIT

Ronaldo Fagundes, Gerente de Marketing da Blukit recomenda o Kit Instalação para Fogão, Forno e Cooktop e as Conexões para Filtro de Água 6 em 1

“O Kit Economy Blukit é mais um lançamento Blukit pensado para solucionar sendo fácil de instalar, rápido e seguro. Ideal para quem quer fazer a instalação sozinho ou para profissionais que buscam agilidade e o produto é certificado pela NBR 13419. Os Adaptadores Blukit 6 em 1 são a escolha certa para quem busca produtos de alta qualidade e durabilidade. Desenvolvidos para atender às mais diversas necessidades, nossos adaptadores garantem um encaixe perfeito e um excelente desempenho, sem a necessidade de saber a marca ou o modelo do filtro.

Nosso flexível é produzido com materiais de última geração, como termoplástico antichama, fios de poliéster e inox, com destaque para as ponteiros e abraçadeiras em inox 304. Essa combinação proporciona maior resistência à corrosão, flexibilidade e durabilidade, garantindo um produto de alta performance”, diz.

Recomendações aos revendedores: “Instalação sem complicação! Com nosso produto, a instalação fica muito mais fácil. Independentemente da marca ou modelo do seu eletrodoméstico, você garante uma conexão segura e confiável em poucos minutos. A solução ideal para quem busca praticidade e agilidade na hora de instalar fogões, fornos e cooktops. Ao oferecer as conexões para filtros de água 6 em 1, você proporciona uma experiência de compra completa aos seus clientes. Aumente suas vendas e fidelize seus consumidores com produtos de alta qualidade e fácil instalação”.



DECA

“As indicações da Deca se destacam pela praticidade e diversidade na cozinha. Com relação ao alinhamento estético, são linhas completas de produtos pensados para integrar os ambientes em sinergia. Os destaques são as Cubas Facile – solução completa pensada para oferecer facilidade no dia a dia, e os monocomandos – caracterizados pela diversidade e liberdade de uso com jatos diferentes”, informa Diniz Simões, Gerente de Marketing de Produtos Deca.

Recomendações aos revendedores: “O consumidor hoje em dia busca praticidade. Por isso, oferecer a solução completa, com design alinhado e facilidade de higienização, traz mais conforto e segurança na hora de definir pela aquisição”.

Mercado: “Podemos esperar para 2025 um mercado desafiador, com o posicionamento voltado ao oferecimento de uma maior experiência do produto e a valorização de ambientes de convívio. A casa volta a ser o ponto de encontro, criando sinergia entre os espaços integrados e um maior conforto no uso”.

DOCOL

A Docol apresenta seus mais recentes lançamentos: o monocomando Spice Pro e as Cubas Bistrô. Desenvolvidos para oferecer mais funcionalidade, resistência e sofisticação, os novos produtos trazem diferenciais que

atendem às necessidades de projetos modernos e exigentes.

Adriano Andrade, Diretor de Vendas da Docol destaca o monocomando Spice Pro que foi projetado para oferecer maior praticidade no dia a dia. O modelo incorpora a tecnologia ColdStart, que reduz o consumo de energia ao iniciar o fluxo de água sempre na temperatura fria para em seguida aquecer a água. Além disso, o duplo jato com arejador otimiza o uso da água, proporcionando um fluxo eficiente e confortável.

“O lançamento conta com a Garantia Toda Vida da Docol, reforçando o compromisso da marca com a excelência e a longevidade de seus produtos”, reforça o diretor.



FANI

Thiago Cristofani, diretor-geral da Fani Metais e Acessórios recomenda o Monocomando de Mesa Linha Araucária 830 com Filtro 6280 830, com design por Bruno Faucz.

“Modelo com design diferenciado o recartilhado sutil em alusão às pinhas da araucária, que atua como um comando para acionar o filtro. No “tronco” do monocomando, um recorte anelar delicado permite que o misturador seja acionado com maior facilidade. Por fim, uma haste que faz referência aos longos galhos das araucárias entrega a bica principal que pode ser destacada para facilitar a limpeza do espaço de lavar as louças.

E recomenda aos revendedores: “Sempre procurar o melhor custo benefício e isso é o que oferecemos aos nossos clientes, design moderno, produto de qualidade e preço justo”.

GRUPO KRONA

A Viqua, marca do Grupo Krona que traz soluções inteligentes e sustentáveis para a água, oferece diversas opções de torneiras para cozinha, atendendo às mais variadas necessidades e propostas. “Como destaque, trazemos as linhas Allure Décore, Fienza Cristal e Allure Mouve, todas com modelos para mesa e parede, além de cores que agregam beleza ao ambiente. As três linhas disponibilizam soluções para instalação em parede ou mesa, conforme o desejo do cliente ou demanda do projeto. Ao mesmo tempo que prezamos pela eficiência, funcionalidade e sustentabilidade dos



produtos, também buscamos prezar pelos elementos estéticos e design – no caso dessas linhas, a variedade de cores está entre os diferenciais” diz Júlio Grein, Diretor Comercial e Marketing do Grupo Krona.

Entre os diferenciais dos produtos, Julio destaca o design do manípulo em formato de gota das linhas Allure Décore e Allure Mouve e a bica transparente da Fienza Cristal. São exclusividade Viqua – e por isso, diferenciais no mercado. “Além disso, todas são fabricadas com tecnologia de última geração, que garante aos produtos grande resistência mecânica e vedação perfeita. Uma das grandes preocupações do Grupo Krona é agregar inovação aos seus mais de 2.500 produtos, priorizando o uso da tecnologia necessária para garantir a funcionalidade, a durabilidade e a segurança de todas as soluções”.

Recomendações aos revendedores: “Uma de nossas estratégias para potencializar a pulverização dos nossos produtos é o constante contato com os nossos clientes, revendedores, distribuidores e atacadistas, pois eles têm um papel fundamental na engrenagem do nosso negócio. Além de dar vez e voz às suas considerações – ninguém melhor para nos repassar feedbacks do que eles, que estão na linha de frente com o consumidor final – também buscamos fortalecer os princípios de sustentabilidade que movem o desenvolvimento das nossas soluções, além, claro, de ressaltar o cuidado com a escolha de matérias-primas de qualidade, que garantem produtos eficientes e resolutivos”.



LORENZETTI

A Lorenzetti destaca em metais sanitários, a linha Loren Move, o Monocomando Loren Loft com saída para água filtrada e o monocomando Loren Mix, além dos purificadores de água Acqua Class e Acqua Due.

Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti cita alguns diferenciais dos produtos: “Um dos principais lançamentos no ano da Lorenzetti é a linha de metais Loren Move, composta por torneira e monocomando com 4 opções de jato: tradicional, linear, pulverizado e cascata. Por meio de um simples giro na

ducha, o usuário pode selecionar a função desejada. O monocomando Loren Mix para cozinha apresenta design moderno, resultado da união da robustez da base com a manopla em formato haste e a bica clean e arredondada. A peça é harmoniosa e chama a atenção na cozinha ou na varanda gourmet, com características de alto padrão, mas a preço acessível. O design do monocomando valoriza cozinhas, varandas e áreas gourmet, que exigem cada vez mais produtos multifuncionais. O visual arrojado é resultado de um design marcado por linhas retas e harmônicas, enquanto a praticidade é ponto alto do Purificador, devido às duas saídas de água na mesma bica. O Purificador com Torneira Acqua Due se destaca pelo conceito 2 em 1, que oferece água natural, ideal para lavar a louça, por exemplo, facilitando as tarefas do dia a dia, ou purificada para beber, fazer suco ou cozinhar. O processo de purificação é realizado em três etapas completas, retirando as impurezas sólidas e eliminando gostos, odores e o excesso de cloro proveniente da rede pública, além de evitar a proliferação de bactérias”.

Recomendações aos revendedores: “Para a Lorenzetti, a apresentação dos produtos nos pontos de venda é uma estratégia comercial importante para alavancar o giro de vendas. Para apoiar os revendedores, a empresa oferece treinamentos que os capacitam a atender os consumidores com excelência, esclarecendo dúvidas e indicando as soluções mais adequadas para cada necessidade. Além disso, a Lorenzetti disponibiliza displays com os modelos de sua linha e desenvolve projetos personalizados. Todos os produtos são acompanhados por um manual ilustrado e informativo, que orienta sobre a instalação correta”.

MEBUKI

A Mebuki recomenda o Assento Quadra Elevado que é compatível com louças retangulares, o modelo conta com altura elevada, que reduz o esforço ao sentar e levantar, oferecendo mais independência e comodidade no uso diário.

A empresa destaca que o conforto e a segurança no banheiro é essencial para quem precisa de mais acessibilidade, seja na melhor idade, no período pós-cirúrgico ou para pessoas com mobilidade reduzida. O Assento Quadra Elevado foi desenvolvido para tornar essa rotina mais fácil, proporcionando mais autonomia e bem-estar no dia a dia.



Cabo Solarcom

Energia renovável e segura.

O Cabo Solarcom é a opção ideal para conduzir a energia gerada em sistemas fotovoltaicos. Perfeito para instalações fixas, tanto interiores quanto exteriores, conectando com segurança seus módulos fotovoltaicos ao string box, control box e painéis de serviço aos inversores. Escolha Cobrecom e garanta eficiência e confiança em suas instalações.



Cobrecom
Sua marca de confiança.

ROCA

"A Roca e a Celite oferecem linhas de metais com soluções completas e versáteis em design e funcionalidade. Dentre eles, destacamos os monocomandos Syra da Roca e Kitchen da Celite. Linhas de acessórios, como Up da Celite e Tempo da Roca, mesmo voltadas inicialmente para a área de banheiros, podem ser uma alter-



nativa interessante para organização de cozinhas integradas, trazendo peças que somam praticidade e estética", explica Valmir Benaglia, Diretor de Marketing e Comercial do Grupo Roca no Brasil.

E destaca alguns diferenciais: "Na Coleção Syra da Roca, o controle da saída de água fria ou quente concentra-se em uma única alavanca, trazendo funcionalidade à peça, já que com um só movimento se regula a vazão e a temperatura da água. O metal conta ainda com dois tipos de jato para melhor adequar a rotina do preparo dos alimentos e limpeza da bancada. A linha de monocomandos Kitchen da Celite, disponível na versão cromada e preto matte, é ideal para ambientes pensados para momentos de lazer e de receber convidados. Para promover alta funcionalidade, os monocomandos apresentam dois tipos de jatos: o espalhado, ideal para a limpeza de alimentos, e o mais concentrado para enxague. A bica extraível ainda colabora para o melhor direcionamento da água. A linha de acessórios UP da Celite foi criada para quem busca estilo e funcionalidade. Com design atual e linhas clean, elevam a estética do espaço, criando um ambiente sofisticado e prático. A coleção de acessórios Tempo da Roca foi pensada para atender às necessidades de espaços modernos, oferecendo soluções em diversos tipos e tamanhos. Tempo se destaca não apenas pelo acabamento resistente em cromo brilhante, mas também pela elegante combinação com vidro translúcido, trazendo versatilidade ao ambiente.

Recomendações aos revendedores: "Além de expor os produtos em espaços dedicados às soluções para cozinhas, é essencial que as equipes de atendimento conheçam detalhadamente os diferenciais de cada item, garantindo um atendimento mais assertivo e consultivo. Para apoiar as vendas com informações sobre lançamentos e estratégias de apresentação dos produtos Roca e Celite, o time comercial das marcas promove regularmente treinamentos e eventos exclusivos para as equipes das lojas. Somado a essas iniciativas presenciais,

a equipe comercial de cada região está sempre disponível para esclarecer dúvidas e oferecer suporte contínuo. Como complemento, Roca e Celite contam com forte presença nos canais digitais, incluindo YouTube, Instagram, Pinterest e seus sites oficiais, onde disponibilizam conteúdos detalhados e dicas para auxiliar os lojistas na recomendação dos produtos aos consumidores".

ROCO

Dois produtos são destaque da Roco: o Adaptador Cromado para Filtros 1/2" X 1/2" que permite uma conexão prática e direta na saída da torneira, eliminando um ponto extra para a saída de água, trazendo mais praticidade e eficiência, e o Flexível para Gás 3/8" - 1,5 m, desenvolvido para garantir segurança e eficiência, ideal para a instalação de fogões, fornos e cooktops. Produzido de acordo com a NBR e materiais de alta qualidade, oferece resistência e durabilidade, assegurando uma vedação confiável para o uso diário. Sua flexibilidade facilita a instalação, proporcionando mais praticidade e segurança no manuseio do gás.

"Feito para proporcionar máxima praticidade, este adaptador conta com um sistema de instalação intuitivo, permitindo a conexão direta do filtro de água na torneira sem necessidade de um ponto extra de água. Sua característica universal, garante que seja compatível com as bitolas mais vendidas do mercado. Seu grande diferencial é o recartilho giratório, que possibilita o ajuste preciso da vazão de água, oferecendo mais controle e eficiência no uso diário. Com materiais de alta qualidade e em conformidade com as Normas NBR, o flexível se destaca pela segurança e durabilidade. Sua composição em borracha nitrílica, reforçada com malha antichama, impede a propagação do fogo em caso de incêndios, garantindo proteção adicional ao patrimônio e a vida.



Além disso, cada unidade é testada individualmente, assegurando máxima confiabilidade nas instalações de gás para fogões, fornos e cooktops", diz Anderson Rosa, Diretor Comercial.

Recomendações aos revendedores: "Para maximizar a visibilidade e o impacto dos produtos no ponto de venda, posicione-os em locais estratégicos, de fácil acesso e bem iluminados. Como possuem design intuitivo e ótima apresentação, é essencial reforçar sua exposição

Na piscina da minha casa só entra quem eu confio: Vedatop.

Linha VEDATOP®

A IMPERMEABILIZAÇÃO QUE VOCÊ CONFIA. PEÇA PELO NÚMERO.

Durabilidade e resistência

Impermeabilização perfeita

Alta aderência

Excelente performance

VEDACIT®

PAZ PRA TODA OBRA

com materiais de apoio, como wobblers e displays informativos.

Demonstrações práticas e o treinamento da equipe de vendas são fundamentais para destacar os diferenciais de cada item. No caso do Adaptador para Filtros, enfatize a instalação simplificada, o ajuste de vazão e a compatibilidade universal. Já para o Flexível para Gás, ressalte a segurança garantida pela malha antichama e a conformidade com as normas NBR.

Além disso, promoções combinadas e sinalizações chamativas ajudam a atrair clientes e impulsionar as vendas”.

SINTEX

“A Torneira Elétrica e Filtro Água 2 em 1 integra e soluciona duas necessidades constantes na cozinha: água tanto para lavar louças e cozinhar quanto para consumo. Com três temperaturas, o produto da Sintex possui filtro embutido e design compacto. Eficiente, o sistema de filtragem tem capacidade de reter partículas de até 15 micras, menores que um grão de areia, garantindo uma água mais limpa e saudável para beber e removendo o sabor e odor desagradáveis do cloro. É possível alternar entre as funções de torneira elétrica e filtro de água em um único comando, o que torna o produto mais prático. O alcance da bica é de 360°, podendo ser usada em pias de duas cubas e instalada na parede ou no balcão. A qualidade do produto foi cancelada pela 28ª edição do Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revenda Construção”, destaca Enio Bernardes, Diretor da Sintex.



Recomendações aos revendedores: “O produto deve ganhar destaque, em local visível para os clientes no ambiente de venda presencial, preferencialmente com amostras abertas, permitindo que o consumidor faça uma avaliação adequada. Também é importante que as informações mais relevantes sejam apresentadas de forma clara, ressaltando características como a praticidade do produto. Na parte do atendimento, é essencial que a equipe de vendas esteja bem informada e possa responder as dúvidas técnicas dos clientes”.

SOCAL

Composição: ABS + Composto Aditivo microbiano de proteção (Cristal Care)

“Uma combinação perfeita de design moderno e sofisticação. A Torneira Orquídea Carrara, com a sua

inovadora cor, reinterpreta os estilos contemporâneos e oferece um toque de elegância a qualquer banheiro. Prepare-se para uma experiência única e impecável em sua casa. Foi adicionado na composição da sua bica e do volante um aditivo de proteção que elimina fungos, bactérias e vírus transmitidos através do contato. Este aditivo tem efeito permanente, não perdendo a sua eficiência com o tempo de uso das peças, oferecendo assim mais segurança e proteção para a sua saúde”, diz Sarah C. Bennert, Diretora da Socal.

Um dos diferenciais do produto é o seu design moderno traz elegância e um toque contemporâneo ao banheiro e a nova cor agregada a linha luxo oferece um visual único e diferenciado e garante peças exclusivas, já que em nosso processo produtivo, assim como o mármore carrara não é possível produzir peças iguais.

“A Socal busca ousar trazendo ao mercado opções de produtos com qualidade, design e sofisticação encontrados em produtos de luxo com custos acessíveis ao mercado consumidor das classes C e D”, finaliza Sarah.

TRAMONTINA

Segundo Felipe P. Lazzari, Diretor da Tramontina, a cozinha deixou de ser apenas um local de preparo de alimentos para se tornar o centro da casa moderna. Sempre atenta às demandas e tendências de mercado, a Tramontina apresenta soluções completas para a área molhada, com produtos que aliam design, tecnologia e funcionalidade. “Apresentamos seis produtos que facilitam a rotina diária na cozinha: Cuba Morgana, com um design elegante e acabamento em aço inox escovado, a Cuba Morgana é a combinação perfeita de sofisticação, durabilidade e praticidade. Seu formato amplo e profundo foi pensado para facilitar o manuseio de utensílios, tornando-a ideal para cozinhas modernas e funcionais; Monocomando Angolare, disponível na opção Torneira ou Monocomando, o modelo Angolare oferece versatilidade para se adaptar às diferentes necessidades da sua cozinha. A versão Torneira é ideal para quem busca uma solução prática e eficiente para água fria, enquanto o Monocomando combina funcionalidade e conforto ao permitir o controle de água quente e fria com um único movimento; Ducha e Dosador de Sabão, projetada para facilitar suas tarefas na cozinha, essa ducha oferece um



sil.com.br



Confira a linha completa de produtos em nosso site.

SIL, A SUA MELHOR ESCOLHA!



Os cabos SIL são sinônimo de qualidade e confiança no mercado. Projetados para oferecer durabilidade e segurança, são a escolha ideal para quem busca desempenho superior em suas instalações elétricas. Descubra como os cabos SIL podem transformar a eficiência e a confiabilidade do seu projeto. Escolha cabos SIL e garanta a tranquilidade que você merece!

SE É SIL, PODE CONFIAR.



SIGA-NOS!

Sil

extensor de 1,5 metro e cabo flexível, garantindo um alcance de até 80 cm. Ideal para lavar louças, higienizar pias ou realizar tarefas que exigem maior mobilidade. Já o Dosador de Sabão Tramontina combina funcionalidade, design e otimização de espaço; Triturador de resíduos, reconhecido por sua contribuição em tornar a rotina culinária mais conveniente e sua eficiência em eliminar resíduos alimentares de forma prática, evitando o acúmulo na lixeira, prevenindo odores desagradáveis e atração de insetos, o triturador de alimentos ainda é pouco utilizado em lares brasileiros; Lixeiras de embutir, exemplo perfeito de como um simples item pode transformar o dia a dia, atendendo às demandas de espaços modernos e dinâmicos. Com design compacto e acabamento premium, as lixeiras são desenvolvidas para otimizar o espaço e manter a cozinha sempre organizada; Canal organizador, fabricado em aço inox, o que garante um produto de excelente qualidade e durabilidade, com design minimalista e sofisticado, eles chegam para compor a bancada da cozinha agregando beleza e praticidade”.

Recomendações aos revendedores: “Como uma marca que, em 2025, completa 114 anos e que representa, além de tradição, muita confiança no que diz respeito à qualidade, a sugestão em apresentar os produtos Tramontina no PDV para as equipes de vendas é sempre

valorizar esses atributos. Além disso, é importante entender o perfil do consumidor quanto ao seu estilo, suas preferências, uso e frequência da cozinha para identificar conexões com a vasta gama de soluções Tramontina. E, acima de tudo, procurar ter o PDV sempre atualizado.

Para uma apresentação eficaz dos nossos produtos no ponto de venda, é essencial criar cenários realistas que simulem cozinhas autênticas, permitindo que os clientes visualizem os produtos em uso. A abordagem de solução completa para o espaço cozinha destaca não apenas cada item individualmente, mas também como eles se complementam para criar um ambiente funcional, sofisticado e prático. Para isso, a exposição deve ser estrategicamente planejada, utilizando ambientes bem montados, como cozinhas e áreas gourmets, que facilitam essa visualização. A iluminação adequada desempenha um papel fundamental, realçando os detalhes dos produtos, como acabamentos em aço inox, vidro e materiais premium.

Ao apresentar cubas, misturadores, lixeiras, coifas, cooktops, adegas e refrigeradores, os revendedores devem adotar uma abordagem estratégica que evidencie como cada produto contribui para um projeto de cozinha completo e integrado, destacando benefícios como design, praticidade, tecnologia e eficiência”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



ACQUALIMP

Purificador de Água Baixo Pia + Refil Acqualimp. Água purificada direto da torneira, com praticidade, além de contar com uma água de qualidade, o purificador não prejudica a estética da cozinha, pois a instalação é feita diretamente embaixo da pia.

A. J. RORATO

ARMÁRIO ATENAS, aliando a durabilidade dos armários de madeira com a modernidade, traz beleza e sofisticação. Frente de portas e gavetas em pintura UV padrão brilhante que facilitam a limpeza.

PIA RORALIT COM CUBA INOX. Produto em mármore sintético com espessuras reforçadas, cobertura granitada de gel coat com brilho e cuba de aço Inox com 14cm de profundidade.



BLUKIT

Kit Instalação para Fogão, Forno e Cooktop. O flexível é produzido com materiais de última geração, como termoplástico antichama, fios de poliéster e inox, com destaque para as ponteiros e abraçadeiras em inox 304.

Conexões para Filtro de Água 6 em 1.

A solução para quem busca praticidade. Com rosca em diversos tamanhos, você não precisa mais se preocupar com a marca ou modelo do seu filtro. Garanta a compatibilidade ideal e instale seu sistema com facilidade.



XADREZ

Atreva-se a criar suas cores.



Color-Ton SISTEMA DE CORES

Escaneie e saiba mais

São diversas possibilidades de cores.



- ✓ **Pronta para uso**
- ✓ **Fácil de aplicar**
- ✓ **Facilidade no retoque**

COZINHAS

DECA

Spin One Gourmet

O flexível argolado oferece um design de cozinha profissional que se soma a praticidade da ducha de longo alcance e a tecnologia de duplo jato. Escolha entre o jato concentrado para lavagem da louça ou o delicado para lavagem dos alimentos.

Level Gourmet

A elegância e robustez do flexível em formato de mola do monocomando Level Gourmet é um detalhe inovador para a sua cozinha. Com ducha de longo alcance para uma limpeza 360° e tecnologia de duplo jato.

Level One

O minimalismo e versatilidade do monocomando Level One é o detalhe que faltava na sua cozinha. Com bica móvel, pensado para garantir mais facilidade nas tarefas diárias.

Level Motion

A mobilidade e facilidade de limpeza do flexível em silicone do monocomando Level Motion é o detalhe que sua cozinha precisa. Com ducha de longo alcance para limpeza 360° e tecnologia de duplo jato.

Cuba Facile

Uma linha de cubas para cozinha e tanque, feitos em inox de alta resistência, com funcionalidades que tornam sua rotina mais prática e fácil. Detalhes que fazem a diferença no seu dia a dia.

Triturador

Possui vedação que evita respingos e fixação estável que reduz a trepidação da cuba e o nível de ruído. Acompanha espátula que facilita o manuseio dos resíduos.

DOCOL

O monocomando PullDown foi projetado para oferecer maior praticidade no dia a dia. O modelo incorpora a tecnologia

ColdStart, que reduz o consumo de energia ao iniciar o fluxo de água sempre na temperatura fria para em seguida aquecer a água. Além disso, o duplo jato com arejador otimiza o uso da água, proporcionando um fluxo eficiente e confortável.

FANI

Monocomando de Mesa com Filtro 6280 830, design por Bruno Faucz, Linha Araucária.

LORENZETTI

INOVAÇÃO QUE DESAFIA O TEMPO

COLEÇÃO 2025



acesse nosso site e
redes sociais
lorenzettioficial
0800 015 02 11

REVESTIR

PAVILHÃO SÃO PAULO EXPO
10 A 14 DE MARÇO
STAND H86

GRUPO KRONA

Allure Décore: durabilidade e funcionalidade são características da linha Allure, graças à presença de bica móvel e ao volante em formato de alavanca com abertura e fechamento com 1/4 de volta, que apresenta design exclusivo Viqua em formato de gota. Produzida em ABS, um plástico de engenharia que possui excelentes propriedades, como o alto brilho, durabilidade e resistência a impactos, as torneiras Allure Décore têm arejador econômico que evita o desperdício de água e respingos, proporcionando um jato muito mais suave.

**LORENZETTI**

Linha de metais Loren Move. Composta por torneira e monocomando com 4 opções de jato: tradicional, linear, pulverizado e cascata. Por meio de um simples giro na ducha, o usuário pode selecionar a função desejada. O jato Tradicional é ideal para quem busca economia hídrica, a função acompanha arejador que mistura ar com água, proporcionando uma sensação de fluxo forte, mas com menos água sendo utilizada. O Linear, por sua vez, tem maior amplitude, garantindo uma limpeza completa da superfície de louça ou da pia. É ideal para enxaguar e limpar grandes áreas rapidamente. O jato Pulverizado é concentrado e poderoso, eficaz na remoção de resíduos de alimentos e sujeira grudada nas superfícies. Por fim, o jato Cascata garante a sensação de luxo e relaxamento, por conta do fluxo suave e contínuo. A cascata oferece um volume amplo e uniforme, facilitando o enchimento de panelas, por exemplo.

**Monocomando para cozinha Loren Mix.**

O monocomando Loren Mix para cozinha apresenta design moderno, resultado da união da robustez da base com a manopla em formato haste e a bica clean e arredondada. O monocomando possui arejador, que mistura o ar com a água, proporcionando economia de até 50% de água e evitando respingos durante o uso. Por ser articulado, promove um melhor direcionamento do jato de água e, aliado à bica móvel, aumenta a área de atuação durante o uso.



Misturador Monocomando Loren Loft. O design do monocomando valoriza cozinhas, varandas e áreas gourmet, que exigem cada vez mais produtos multifuncionais. O aço inox é um elemento valorizado em projetos de decoração, seja pela sofisticação e modernidade ou pela facilidade de limpeza.



Purificador com Torneira de Metal Acqua Class. Apresentando design moderno, o produto na versão monocomando faz o tratamento da água, ao mesmo tempo em que valoriza o ambiente. O acionamento acontece a partir de um registro único que controla a saída da água, seja purificada ou natural, com a economia e a praticidade do mecanismo 1/4 de volta.



Purificador com Torneira Acqua Due. O produto se destaca pelo conceito 2 em 1, que oferece água natural, ideal para lavar a louça, por exemplo, facilitando as tarefas do dia a dia, ou purificada para beber, fazer suco ou cozinhar. O processo de purificação é realizado em três etapas completas, retirando as impurezas sólidas e eliminando gostos, odores e o excesso de cloro proveniente da rede pública, além de evitar a proliferação de bactérias. Desenvolvido para levar leveza e modernidade ao ambiente, o produto se destaca pelo design slim, ressaltado pelo formato exclusivo da bica móvel com duas saídas separadas de água na mesma bica.

slim, ressaltado pelo formato exclusivo da bica móvel com duas saídas separadas de água na mesma bica.

MEBUKI

Assento Quadra Elevado: Conforto e longevidade.

**ROCO**

Adaptador Cromado para Filtros 1/2" X 1/2" com Regulador de Vazão e Bico Universal



Flexível para Gás 3/8" - 1,5 m



cimemprimo

A distribuidora que mantém o seu estoque cheio com o preço lá embaixo!

Tudo em...

- ✓ Elétrica
- ✓ Hidráulica
- ✓ Ferramentas
- ✓ Tintas
- ✓ Impermeabilizantes



Mais de 11 mil itens disponíveis!

Visite nosso site!



Marcas Parceiras!

KRONA
TUBOS E CONEXÕES

USAF
BRAZIL - FUNDACAO

BRASFORT

DECA

PAPAIZ

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

cimemprimo_



ROCA

Na **Coleção Syra** da Roca, o controle da saída de água fria ou quente concentra-se em uma única alavanca, trazendo funcionalidade à peça, já que com um só movimento se regula a vazão e a temperatura da água. O metal conta ainda com dois tipos de jato para melhor adequar a rotina do preparo dos alimentos e limpeza da bancada. Já a bica extraível proporciona maior usabilidade, pois permite mobilidade no direcionamento da água. Pensados para o uso racional de recursos naturais, possuem tecnologia Cold Start, que traz a abertura da água em temperatura ambiente, reduzindo o consumo de energia.



A linha de monocomandos **Kitchen** da Celite, disponível na versão cromada e preto matte, os monocomandos apresentam dois tipos de jatos: o espalhado, ideal para a limpeza de alimentos, e o mais concentrado para enxague. A bica extraível ainda colabora para o melhor direcionamento da água.

O acionamento em alavanca torna a abertura e o fechamento do monocomando mais fáceis, evitando, por exemplo, o contato das mãos sujas diretamente no metal. Com um único comando, viabiliza-se também a escolha da temperatura ideal da água.



SINTEX

A **Torneira Elétrica e Filtro Água 2 em 1** integra e soluciona duas necessidades constantes na cozinha: água tanto para lavar louças e cozinhar quanto para consumo. Com três temperaturas, o produto da Sintex possui filtro embutido e design compacto. Eficiente, o sistema de filtragem tem capacidade de reter partículas de até 15 micras, menores que um grão de areia, garantindo uma água mais limpa e saudável para beber e removendo o sabor e odor desagradáveis do cloro.



A linha de acessórios **UP** da Celite foi criada para quem busca estilo e funcionalidade. Com design atual e linhas clean, elevam a estética do espaço, criando um ambiente sofisticado e prático.

Acessórios Tempo da Roca. Com um conceito minimalista, Tempo se destaca não apenas pelo acabamento resistente em cromo brilhante, mas também pela elegante combinação com vidro translúcido, trazendo versatilidade ao ambiente. A coleção que traz itens como cabide e prateleira pode ser uma opção para compor espaços de cozinhas, trazendo estética refinada e organização.



SOCCEL

Torneira Orquídea Carrara
Composição: ABS + Composto Aditivo microbiano de proteção (Cristal Care).



TRAMONTINA

Cuba Morgana. Cuba de Sobrepor Tramontina Morgana 60 FX em Aço Inox com Acabamento Escovado 69 x 49 cm com Válvula. Com um design elegante e acabamento em aço inox escovado, a Cuba Morgana é a combinação perfeita de sofisticação, durabilidade e praticidade. Seu formato amplo e profundo foi pensado para facilitar o manuseio de utensílios, tornando-a ideal para cozinhas modernas e funcionais.



Monocomando Angolare. Disponível na opção Torneira ou Monocomando, o modelo Angolare oferece versatilidade para se adaptar às diferentes necessidades da sua cozinha. A versão Torneira é ideal para quem busca uma solução prática e eficiente para água fria, enquanto o Monocomando combina funcionalidade e conforto ao permitir o controle de água quente e fria com um único movimento.

Ducha e Dosador de Sabão. Projetada para facilitar suas tarefas na cozinha, essa ducha oferece um extensor de 1,5 metro e cabo flexível, garantindo um alcance de até 80 cm. Ideal para lavar louças, higienizar pias ou realizar tarefas que exigem maior mobilidade. Já o Dosador de Sabão Tramontina combina funcionalidade, design e otimização de espaço. Com capacidade de 500 ml, seu recipiente plástico é fácil de recarregar e proporciona uma experiência de limpeza mais ágil e organizada.



Triturador de resíduos. Reconhecido por sua contribuição em tornar a rotina culinária mais conveniente e sua eficiência em eliminar resíduos alimentares de forma prática, evitando o acúmulo na lixeira, prevenindo odores desagradáveis e atração de insetos, o triturador de alimentos ainda é pouco utilizado em lares brasileiros.

Lixeiras de embutir. Com design compacto e acabamento premium, as lixeiras de embutir Tramontina são desenvolvidas para otimizar o espaço e manter a cozinha sempre organizada. Disponíveis em diversos tamanhos e modelos, essas lixeiras garantem uma solução discreta e eficiente para o descarte de resíduos.



um produto de excelente qualidade e durabilidade, com design minimalista e sofisticado, eles chegam para compor a bancada. Além de ser utilizado para louças, o canal organizador pode servir como porta temperos, trazendo mais cor e funcionalidade para a cozinha.

Canal organizador. Fabricado em aço inox, o que garante

Do alicerce ao acabamento!

A solução completa para sua loja de materiais para construção!



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



UMA NOVA EXPERIÊNCIA PARA
CONSTRUIR
NEGÓCIOS REAIS



25 a 28
MARÇO 2025



EXPOCENTRO
Balneário Camboriú

Inscreva-se gratuitamente pelo site:
www.feiraconstrusulbc.com.br

feiraconstrusul construsul



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e acesse o credenciamento de forma rápida

INFORMAÇÕES: (51) 3225.0011
atendimento@suleventos.com.br

Realização:
SUL
EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

Parceiros Institucionais 2025:



TAMBASA 75 ANOS

UMA FAMÍLIA QUE NÃO PARA DE CRESCER



Vista aérea da Tambasa com o novo Galpão de 95 mil metros quadrados

A Tambasa Atacadista chegou aos 75 anos! E com muita saúde. Além de toda a modernidade, agilidade e visão do futuro, a TAMBASA é uma empresa de alma familiar, alimentada por vínculos de harmonia e bem-estar comum, onde cada colaborador é visto como parte de uma grande família.

Atualmente, a TAMBASA conta com uma área de 330.000 m² de armazenamento, divididos em um depósito (G1) com 60.000 m², outro depósito (G2) com 30.000 m² e o novo depósito (G4) com - 90.000 m² (dois andares de 45.000 m² cada). No final do ano de 2024, também inauguramos o CD em Conde/PE, que contém 20.000 m² de armazenagem.

O começo, com o nome na fachada de Miguel Bartolomeu, o fundador



AMAZON TUPINIQUIM

Em 1990, a Tecidos e Armarinhos Miguel Bartolomeu S/A (Tambasa) faturava R\$ 33 milhões por ano. Em 2024 encerrou com um faturamento de R\$ 6,204 bilhões, valor 8,3% acima do registrado em 2023. Em 2025, a perspectiva de crescimento é manter em torno dos 8 a 9% ao ano.

A empresa, localizada em Contagem, na Região Metropolitana de Belo Horizonte (RMBH), segue investindo em tecnologia, o que é fundamental para atender à demanda com agilidade e manter o crescimento anual. Somente em 2024, a empresa investiu R\$ 26 milhões em modernização, otimização e aumento da capacidade de armazenagem.

A Tambasa vem apresentando crescimento constante no faturamento nos últimos anos, resultado da variedade de produtos trabalhados e da rede de atendimento aos clientes. Em 2023, a empresa faturou R\$ 5,7 bilhões, o que representou um avanço de 6,0% frente a 2022. Para 2025, a projeção de crescimento é de 12%. É um número muito fantástico.

Investindo na formação humana, a empresa recicla e atualiza os funcionários mais antigos, treina e prepara os novatos, acreditando, sempre, que os melhores diamantes estão dentro da própria mina.

Utilizando a filosofia empresarial de portas abertas, os gestores da Tambasa estão sempre disponíveis a todos os colaboradores, permitindo que as ideias, os problemas e as soluções fluam pela empresa com grande facilidade. Um modelo simples de gerenciamento, baseado na escuta, em que cada ação é executada para o benefício de todos. Este é e sempre será o nosso diferencial. Essência vitoriosa que, desde 1964, faz de nossa empresa um dos maiores atacadistas brasileiros, sempre em crescimento.

Informatização da força de venda. Os representantes têm o estoque na ponta dos dedos: ao buscar no tablet o produto são exibidas todas as informações disponíveis: imagem, preço, condições especiais de comercialização, fornecedor, embalagem etc. O controle informatizado evita erros: em uma única ligação, o representante transfere seus pedidos, atualiza dados de produtos, clientes, pedidos atendidos, comunicações, promoções, lançamentos, limites de crédito, duplicatas etc.

No início de 2023, a Tambasa começou a trilhar um novo caminho da expansão, apostando no potencial dos mercados em constante crescimento. Com um olhar voltado para todos os cantos e para varejistas de diferentes portes, em busca da plena satisfação do cliente, demos início a uma obra ambiciosa, que duplicou nossa capacidade de armazenagem. Um armazém altamente tecnológico, interligado com outro galpão, com dois pisos, cada um com 45.000m², somando-se 90.000m², totalizando 190.000m² e ampliando não apenas suas dimensões físicas, mas também a capacidade de atender às demandas do mercado.

PROCESSO SUCESSÓRIO

Toda a quarta geração, que atualmente trabalha na companhia, tem suas funções bem definidas e trabalham em prol de difundir o legado adquirido com a terceira geração.

Cada qual em sua área de domínio, sempre voltados pelas habilidades e aptidões de cada um, estão sempre buscando de melhorias e aperfeiçoamentos em prol do crescimento da companhia. Além disso, estão focados em ter cada vez mais uma governança mais robusta, uma comunicação mais próxima dos pares que gerenciam cada setor, trazendo assim so-

luções cada vez mais sustentáveis e efetivos para o crescimento da companhia.

Na diretoria da companhia, atualmente, estão estes diretores da 4ª geração:

- Breno Bartolomeu Recchioni – Diretor Executivo
- Bruno Mares Trivelatto – Diretor de Expansão
- Gustavo Bittencourt Bartolomeu – Diretor Financeiro
- Gustavo Bartolomeo Recchioni – Diretor de Vendas

A Tambasa atua, principalmente, em três grandes segmentos:



Tambasa Atacadista: uma história que transforma!

A **ACQUABIOS** tem orgulho de celebrar esta trajetória marcada por dedicação constante, inovação e responsabilidade com o mercado. Parabéns, Tambasa, por construir um legado sólido e inspirar todos ao seu redor. Que este marco seja apenas o início de novos e grandiosos capítulos!





3ª geração: Ivan Mares Trivellato, Gerson Bartolomeu, Antonio Miguel Bartolomeu e Alberto Portugal Milward de Azevedo

A Tambasa é o maior atacado de matcon do país, e algo admirável nessa grande empresa é a proximidade com que tratam clientes, fornecedores e colaboradores. Os fundamentos que seguem sendo transmitidos às novas gerações, asseguram a perpetuação do negócio e justificam porque a Tambasa completa 75 anos, com a certeza de que ainda vai muito longe! Pra **ATLAS** é uma honra fazer parte desta história, parabéns Tambasa!

*Cassiano Cardoso,
Gerente Comercial Atlas*

"Parabéns, Tambasa Atacadista, pelos 75 anos de dedicação, desafios superados e metas alcançadas! É um privilégio fazer parte dessa história de sucesso que atravessa décadas. Que esta celebração renove o entusiasmo por tudo o que ainda está por vir. Estamos com você!"

ADELBRAS

Os principais mercados geográficos estão concentrados no Sudeste (50% da receita bruta total) e no Nordeste (28% da receita bruta total). Os estados que mais se destacam são: Minas Gerais (32,3%), Bahia (15,8%), São Paulo (7,3%), Pará (6,6%), Espírito Santo (6,5%) e Maranhão (5,1%).

A companhia emprega 3.683 funcionários e 4.545 representantes comerciais autônomos. Tem 7 caminhões próprios e 795 caminhões terceirizados, além de 80 empilhadeiras motorizadas, 28 automóveis (25 Gol, 1 Kombi, 1 Polo e 1 Fox), 1 Sprinter, 14 ônibus, 1 micro-ônibus, 1 moto e 5 cavalos mecânicos.

QUARTETO FANTÁSTICO

A Tambasa é comandada por quatro primos, conhecidos como "quarteto fantástico". Com funções bem definidas e bem afinados, eles se reúnem no início da semana para alinhar as prioridades e tomar decisões. Todos são primos e fazem parte da terceira geração do fundador da Tambasa: Alberto Portugal Milward de Azevedo, Antônio Miguel Girundi Bartolomeu, Gerson Bartolomeu e Ivan Mares Trivellato.

A INDÚSTRIA DE MOTORES ANAUGER

parabeniza a Tambasa pelos seus 75 anos de trajetória marcada por excelência, inovação e compromisso. Celebramos esta história de sucesso, inspirada em valores sólidos e conquistas notáveis. Que venham muitos anos de crescimento e realizações!

*Márcio Borba,
Gerente de Marketing*

Parabenizamos toda a equipe da Tambasa Atacadistas pelos seus 75 anos e por toda a sua trajetória de inovação, dedicação e compromisso com o mercado atacadista. Ao longo dos anos, a empresa consolidou-se como uma referência em distribuição, conectando milhares de empresas e clientes. Que os próximos anos seja tão brilhantes quanto os que já passaram.

*Gustavo Verrone Ruas,
Diretor da COBRECUM*

Tambasa, uma das maiores distribuidoras de materiais de construção, sua excelência, organização, qualidade e inovação inspiram. Desejamos contínuo sucesso e prosperidade!

Equipe SICAD do Brasil

DRYKO

AQUI A GENTE PROTEGE!

75 anos
TAMBASA
ATACADISTAS

A DRYKO CELEBRA OS 75 ANOS DA TAMBASA!

Juntos traçamos uma jornada de sucesso no comércio atacadista, uma parceria que anda em constante crescimento!

DRYKO
25
ANOS



DRYKO

Parabenizamos a Tambasa pelos seus 75 anos de história e conquistas! Líder e referência, cultiva excelência e inovação contribuindo para o crescimento, profissionalização e evolução do setor atacadista. Com honra e admiração, celebramos essa inspiradora trajetória de sucesso e inúmeras realizações!

**FERRAMENTAS
COLLINS**

Celebrar 75 anos com tamanha prosperidade é para poucos e somos honrados por fazer parte dessa história. Parabéns, Tambasa! A **AZUL PACK TECHAGRO** tem orgulho dessa parceria, que acelera o setor com soluções inteligentes e sustentáveis. Juntos, construímos um futuro melhor!

Azul Pack TechAgro

Parabenizamos a Tambasa pelos 75 anos de uma trajetória sólida e de expansão, como um dos principais atacadistas distribuidores do país. A **CORTAG** tem buscado em sua caminhada parcerias que, como essa, são garantia de qualidade e confiança, sendo fundamentais para que nossas soluções estejam mais próximas de milhões de clientes todos os dias.

Leandro Pizetta, CEO

Parabenizamos a Tambasa pelos seus 75 anos. Exemplo de trajetória marcada pelo compromisso em fazer o Brasil acontecer, mostrando ao mercado que é possível transformar desafios em grandes oportunidades. Para nós, **AFORT**, é de grande relevância ter a Tambasa como parceira. Desejamos ainda mais longevidade.

*Thiago Dalla
Bernadina
Lacourt, CEO*

"Parabenizamos a Tambasa pelos 75 anos de excelência e inovação no mercado. É uma honra para a **ELGIN** manter uma parceria sólida com uma empresa que inspira confiança e liderança em seu setor. Celebramos esta trajetória e desejamos que o sucesso da Tambasa continue a ser referência por muitas décadas."

*Marcel Serafim, Diretor comercial
divisão Bens de Consumo.*

A **APEX TOOL GROUP BRASIL** parabeniza a Tambasa Atacadista pelos 75 anos de excelência. Esta trajetória sólida e inovadora reflete um compromisso com qualidade e confiabilidade em diversos setores.

Estamos honrados em colaborar para o crescimento e sucesso dessa marca que impacta tantos mercados. Parabéns!

É uma dupla satisfação receber o Prêmio de Melhor Produto do Ano, pois este ano o evento ocorreu na Tambasa, em Belo Horizonte, como parte das comemorações de seus 75 anos. Como parceira, sentimos a energia e juventude da Tambasa. Essa força nos inspira a seguir confiando no trabalho pra construir e distribuir riquezas. A grandiosidade da Tambasa é orgulho para o Brasil.

*Geraldo Ferreira Gomes,
Diretor da **FERRAMENTAS
SÃO ROMÃO***

"A Fortlev parabeniza a toda a equipe Tambasa pelos seus 75 anos de dedicação e excelência no mercado. Juntos, temos construído uma história de sucesso e inovação, levando nossas conexões, eletroduto, caixas d'água e biodigestores a todo canto do país. Que Deus continue abençoando essa parceria, fortalecendo ainda mais nossos laços e conquistas."

*Wenzel Rego, Diretor
Comercial e de Marketing
FORTLEV*

ARQUA

REFERÊNCIA

EM MANGUEIRAS NOS PRINCIPAIS ATACADOS DO BRASIL

São mais de **600 PRODUTOS** para atender aos mais diversos segmentos



(31) 3597-0744
arqua.com.br
@arquatube
arquaooficial

ARQUA
A MANGUEIRA QUE O BRASIL CONFIÁ



Atrás do quarteto fantástico, a quarta geração da família do fundador

A quarta geração é composta pelos seguintes membros:

- Ana Luiza (Recursos Humanos)
- Alberto Milward (Transporte)
- Breno Recchioni (Diretor Executivo)
- Gustavo Recchioni (Diretor de Vendas)
- Bruno Trivelatto (Diretor de Expansão)
- Rafael Trivelatto (Compras)
- Renato Trivelatto (Vendas)
- Gustavo Bittencourt (Diretor Financeiro)
- Grazielle Bittencourt (Compras)
- Duanne David Brumkhorst (Compras)
- João Pedro Bartolomeu (Compras)

"A ADERE parabeniza a Tambasa pelos 75 anos de história, sucesso e crescimento! A parceria sólida que construímos ao longo dos anos reflete confiança e sinergia, com a certeza de que "Colou, tá Colado". Que essa trajetória continue a fortalecer nossa colaboração. Desejamos ainda mais sucesso nos próximos anos!"

Silvio Baroni Junior Diretor Comercial

ADERE
Colou, tá colado.





Nós da Arqua somos muito gratos por todas as oportunidades e confiança que nos fora depositada em sermos fornecedores desta gigante que é a Tambasa, desde nossa fundação há 18 anos, até hoje! Que possamos fazer parte desta história por muito tempo! Parabéns Tambasa, pelos 75 anos de trabalho e sucesso!

Ricardo Santos Lacerda Diretor Comercial



BONS NÚMEROS

A Tambasa está em todo território nacional. Entrega em 5403 cidades dos 5570 municípios brasileiros.

Por ano, seus caminhões percorrem o equivalente a 5148 voltas em torno da Terra.

Um mix de produtos de mais de 37.000 itens, 4.545 representantes, além de uma cartela de clientes ativos de mais de 263.000.

Tem duas filiais no estado de Minas Gerais, sendo uma em Contagem (na BR 040 – CEASA-MG, telefone: (31) 3394-0104) e outra em Montes Claros (na Avenida Dulce

Sarmento, 1592 – Vera Cruz, telefone: (38) 2104-6000)

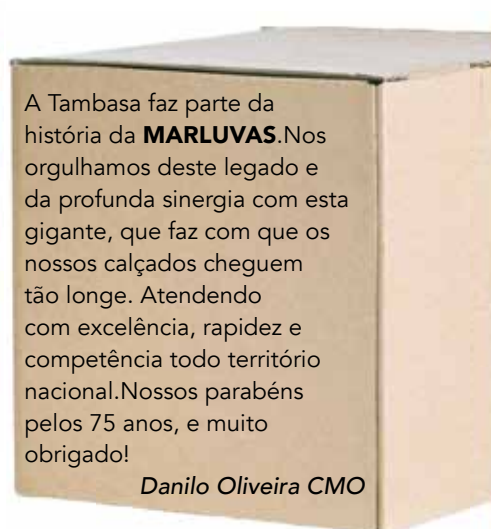
- Uma no estado do Paraná na cidade de Maringá;
- Uma no estado de Goiás na cidade de Valparaíso de Goiás; e,
- Uma no estado de Pernambuco, na cidade de Recife.

Além de 29 centros de distribuição, no modelo de cross-docking, localizados em vários estados do Brasil.

A TAMBASA também está com a programação para a abertura de mais duas ou três filiais no decorrer do ano de 2025.

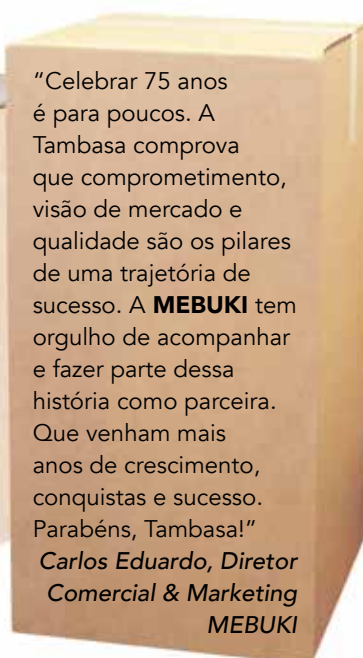


A Tambasa, além de ser um grande parceiro, também é uma grande referência nacional em distribuição, conectando fabricantes e lojistas com grande capilaridade e eficiência. Nós, da **ILUMI**, temos orgulho de fazer parte dessa história e, como diria Guimarães Rosa: "É junto dos bão que a gente fica mió".



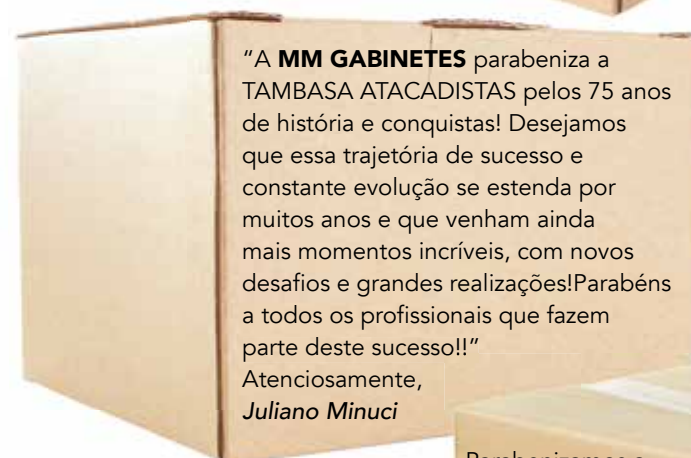
A Tambasa faz parte da história da **MARLUVAS**. Nos orgulhamos deste legado e da profunda sinergia com esta gigante, que faz com que os nossos calçados cheguem tão longe. Atendendo com excelência, rapidez e competência todo território nacional. Nossos parabéns pelos 75 anos, e muito obrigado!

Danilo Oliveira CMO



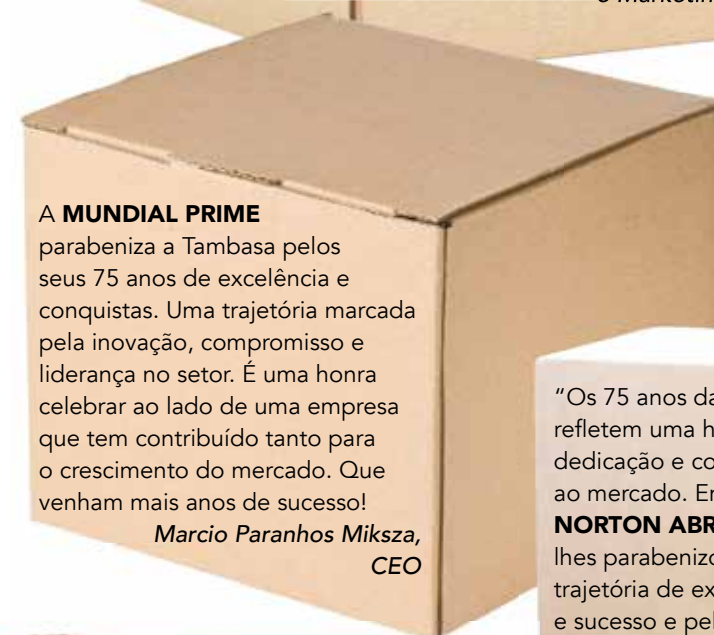
"Celebrar 75 anos é para poucos. A Tambasa comprova que comprometimento, visão de mercado e qualidade são os pilares de uma trajetória de sucesso. A **MEBUKI** tem orgulho de acompanhar e fazer parte dessa história como parceira. Que venham mais anos de crescimento, conquistas e sucesso. Parabéns, Tambasa!"

Carlos Eduardo, Diretor Comercial & Marketing MEBUKI



"A **MM GABINETES** parabeniza a TAMBASA ATACADISTAS pelos 75 anos de história e conquistas! Desejamos que essa trajetória de sucesso e constante evolução se estenda por muitos anos e que venham ainda mais momentos incríveis, com novos desafios e grandes realizações! Parabéns a todos os profissionais que fazem parte deste sucesso!!" Atenciosamente,

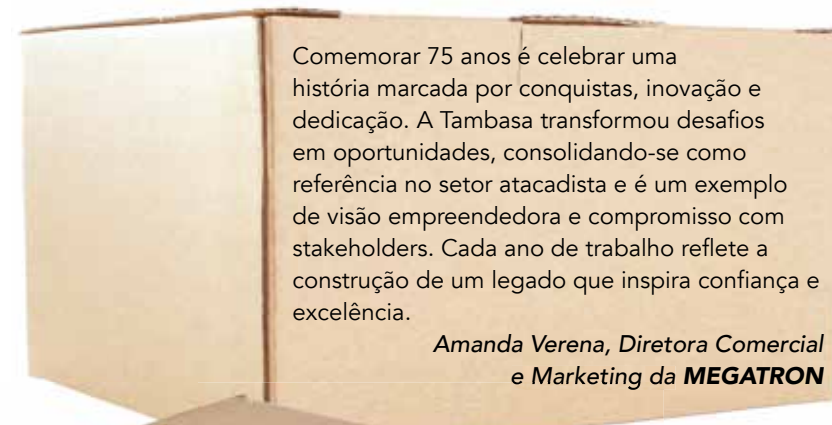
Juliano Minuci



A MUNDIAL PRIME

parabeniza a Tambasa pelos seus 75 anos de excelência e conquistas. Uma trajetória marcada pela inovação, compromisso e liderança no setor. É uma honra celebrar ao lado de uma empresa que tem contribuído tanto para o crescimento do mercado. Que venham mais anos de sucesso!

Marcio Paranhos Miksza, CEO



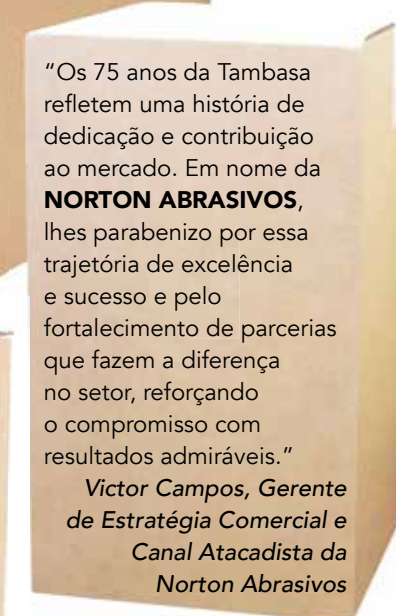
Comemorar 75 anos é celebrar uma história marcada por conquistas, inovação e dedicação. A Tambasa transformou desafios em oportunidades, consolidando-se como referência no setor atacadista e é um exemplo de visão empreendedora e compromisso com stakeholders. Cada ano de trabalho reflete a construção de um legado que inspira confiança e excelência.

Amanda Verena, Diretora Comercial e Marketing da MEGATRON



Parabenizamos a Tambasa pelos 75 anos de uma trajetória sólida e inspiradora. Agradecemos a parceria de sucesso ao longo dos anos, que tem sido fundamental para o nosso crescimento. Juntos, seguimos conquistando novos desafios.

Douglas Moraes, Diretor Comercial e Marketing da OUROLUX



"Os 75 anos da Tambasa refletem uma história de dedicação e contribuição ao mercado. Em nome da **NORTON ABRASIVOS**, lhes parabenizo por essa trajetória de excelência e sucesso e pelo fortalecimento de parcerias que fazem a diferença no setor, reforçando o compromisso com resultados admiráveis."

Victor Campos, Gerente de Estratégia Comercial e Canal Atacadista da Norton Abrasivos

AZULPACK
TECHAGRO

Parabéns, Tambasa,
pelos **75 anos** de excelência!

A Azul Pack TechAgro celebra com orgulho esta **trajetória inspiradora**, marcada por **dedicação e inovação**. Nossa parceria reflete valores que **transformam o agronegócio**, promovendo soluções tecnológicas e sustentáveis para o **futuro**.

Juntos, seguimos **acelerando o agro brasileiro**

techagrobrasil.com.br
[@techagro.brasil](https://www.instagram.com/techagro.brasil)
[Azul Pack TechAgro](https://www.facebook.com/AzulPackTechAgro)

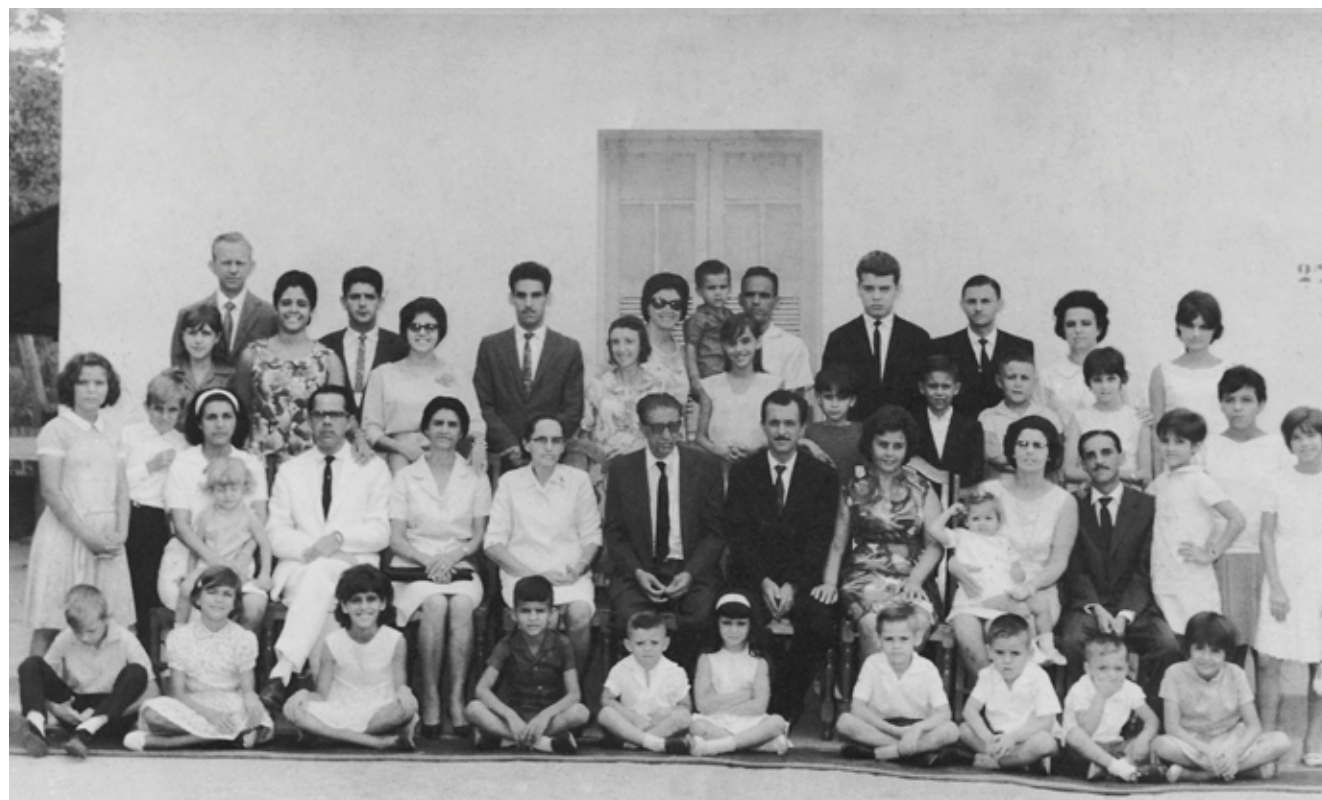


Foto clássica da família do fundador Miguel Bartolomeu

UM POUCO DE HISTÓRIA

Existem empresas que resistem às crises, que superam os obstáculos do mercado, que se renovam e crescem sem sobressaltos. São empresas com raízes profundas, plantadas em solo firme, administradas com cautela e alguma ousadia. A história da TAMBASA é um desses modelos exemplares de associação de segurança e dinamismo, tradição e progresso.

Desde a sua fundação, em 1949, como uma pequena loja em Ponte Nova, Minas Gerais, a Tambasa foi marca-

da pelo espírito da solidariedade familiar: Miguel Bartolomeu contou com o trabalho da esposa e dos filhos para fazer prosperar a, então, Sociedade Comercial Miguel Bartolomeu.

Uma empresa de alma familiar, isto é, alimentada por vínculos de harmonia e bem estar comuns, muito além da consanguinidade. Algo difícil de se encontrar num mundo dividido. Este bem precioso é legado a uma segunda geração: o comando passa, agora, aos filhos, e destes, aos netos.

A árvore se expande em seus galhos, mas o tronco já ganhou mais firmeza, e os frutos não tardam. A gestão passa para terceira geração, que é a responsável pela atual administração da empresa.

"Parabéns, Tambasa, pelos 75 anos de história! Celebramos com muita alegria as sete décadas e meia de dedicação, inovação e compromisso da Tambasa. São 75 anos marcados por conquistas, superação e uma trajetória inspiradora. É uma honra acompanhar, celebrar e fazer parte desse marco tão especial. Que os próximos anos sejam grandiosos quanto os que passaram, repletos de novos desafios, vitórias e a mesma excelência que sempre foi a marca TAMBASA.

Juntos somos uma parceria de sucesso!"

Cristina Godoi, Diretora Comercial da PLUZIE MATERIAIS ELÉTRICOS

"Celebrar 75 anos de história é uma conquista extraordinária que reflete dedicação, inovação e compromisso com a excelência. A Tambasa se tornou um símbolo de confiança e qualidade, conquistando a admiração de clientes, fornecedores e colaboradores. Que essa trajetória continue sendo marcada por grandes realizações, superação e crescimento."

Sarah Bennert, Diretora da SOCEL

CONSTRUIR COM QUALIDADE É CONSTRUIR COM FUZIL!

Há mais de um século fortalecendo sua obra!

SÃO 110 ANOS DE
TRADIÇÃO E INOVAÇÃO,
OFERECENDO
FERRAMENTAS
RESISTENTES, PRECISAS E
CONFIÁVEIS PARA QUEM
CONSTRÓI O BRASIL.



Fuzil



(19) 3641-5900



Vargem Grande do Sul

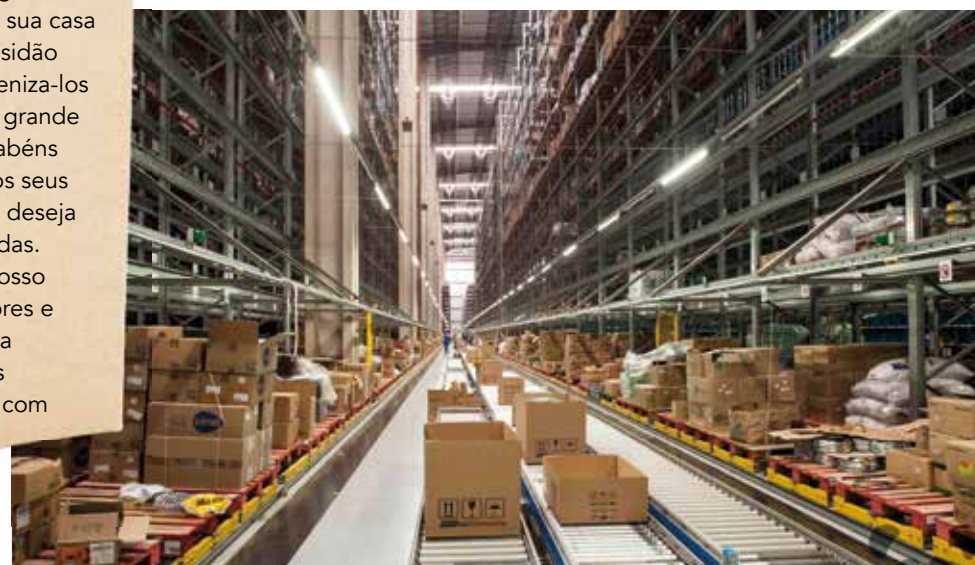
É com imenso prazer que parabenizamos a Tambasa pelos 75 anos de trajetória notável. Sua história de dedicação, inovação e compromisso com a qualidade inspira a todos nós. Que este marco seja apenas o começo de um futuro ainda mais brilhante, repleto de conquistas e novas oportunidades.

David Bigio Vice-presidente Dryko Impermeabilizantes

DRYKO



Primeiramente gostaríamos de agradecer a Tambasa por abrir as portas da sua casa e nos mostrar a grandeza e imensidão de seu mundo. Poderemos Parabeniza-los nesses 75ANOS de história é de grande honra, satisfação e gratidão. Parabéns a Família e Mundo Tambasa pelos seus 75ANOS, a **RHEEM DO BRASIL** deseja ainda mais sucesso e muitas vendas. Aproveitamos para reafirmar o nosso compromisso com os consumidores e cada vez mais chegar junto com a Tambasa aos lares dos Brasileiros levando conforto e água quente com produtos de qualidade.



"A Exatron parabeniza a Tambasa Atacadistas pelos 75 anos de sucesso, dedicação e compromisso com a excelência. É uma honra fazer parte dessa jornada, e desejamos que esta parceria continue a prosperar e a alcançar novas conquistas. Parabéns por esta grandiosa história e trajetória!"

Régis Haubert CEO

40 anos **exatron**

Chemi Color

ALÉM DAS TINTAS.

Novidades que transformam seus projetos!

Adesivo instantâneo multiuso

- Alta performance para fixação precisa e eficiente
- Viscosidade média
- Disponível em: Embalagens de 20g e 100g



Selante Veda Calhas

- Excelente aderência e desempenho à prova d'água
- Pintável com tinta à base de água
- Disponível em: Embalagem de 280g



Selante adesivo PU40

- Forte adesão e resistência a diversas condições climáticas
- À prova d'água
- Firmeza contra vibração e atrito
- Disponível em: Embalagens de 380g nas cores preta, cinza e branca



Silicone Acético Uso Geral

- Silicone antifúngico para uma vedação segura e duradoura
- Boa resistência a intempéries
- Disponível em: Embalagens de 50g nas cores branca e incolor, Embalagens de 250g nas cores incolor, branca, cinza e preta



Siga-nos no Instagram e fique por dentro das novidades!
@tintaschemicolor

Parabéns, Tambasa, pelos 75 anos de história e sucesso! Uma trajetória marcada por inovação, dedicação e excelência no atacado, conquistando parceiros e clientes em todo o Brasil. Que este marco inspire ainda mais conquistas e consolide seu legado como referência no mercado. Sucesso sempre!

Hermínio Barbosa Fouto

Presidente da Garra Produtos



"Parabenizamos a Tambasa pelos seus 75 anos de história, marcados por dedicação e excelência. É uma honra acompanhar essa trajetória de sucesso, contribuindo juntos para levar qualidade e inovação aos lares brasileiros. Que os próximos anos sejam ainda mais prósperos e inspiradores!"

SHERWIN-WILLIAMS

Parabenizamos a Tambasa pelos 75 anos de história! Assim como a **STARRETT**, vocês crescem unindo tradição e inovação para oferecer o melhor ao mercado. É uma honra tê-los como um de nossos distribuidores e fazer parte dessa trajetória, celebrando este marco tão especial. Desejamos ainda mais anos de sucesso e conquistas!

STARRETT

A **VEDACIT** parabeniza a Tambasa pelos 75 anos de excelência e contribuição para o mercado. Nossa parceria reflete valores como inovação e qualidade, fortalecendo a construção civil no Brasil. Juntos, seguimos construindo histórias de sucesso e confiança.

Que venham muitos mais anos de conquistas!

Mauricio Harger,
presidente da Vedacit

Parabéns, Tambasa Atacadista, pelos 75 anos de excelência e conquistas! Uma referência nacional que impulsiona o desenvolvimento do setor de materiais de construção no Brasil. Sua trajetória inspira gerações e fortalece o mercado. Todo time **UNIPEGA** tem orgulho em tê-los como parceiros. Estaremos juntos rumo ao futuro!

Mais uma vez parabéns!!!

Leonardo Vilas Boas Alves, *Diretor de Novos Negócios*

"É com grande prazer que a **RINNAI BRASIL** parabeniza a Tambasa Atacadista pelos seus 75 anos de história! Ao longo desses anos, a Tambasa Atacadista não só conquistou a confiança de seus clientes, como também se destacou pela excelência nos produtos que oferece. Este marco é um reflexo do legado de todos que contribuíram para o crescimento e sucesso da empresa. Uma organização que se destaca pela busca constante pela excelência e pelo compromisso com seus clientes, conquistando uma posição de respeito e confiança no mercado. A Rinnai deseja que a Tambasa Atacadista continue trilhando um caminho de sucesso contínuo e que os próximos anos sejam repletos de ainda mais conquistas, crescimento e prosperidade. Essa jornada é fruto do trabalho constante e dedicado de toda equipe Tambasa."

Leonardo Abreu, *Gerente de Marketing*

"É com grande orgulho e satisfação que celebramos os 75 anos de história da Tambasa, um grande parceiro da Tekbond. Costumo dizer que nenhuma empresa faz sucesso sozinha, e as conexões e parceiros estratégicos do nosso negócio são fundamentais. A **TEKBOND** se orgulha de fazer parte dessa história há tantos anos. Parabenizo toda uma equipe de profissionais responsáveis por essa rica trajetória. Que venham mais 75 anos de muito sucesso e conquistas."

Rodney Zacharias, *Diretor Comercial*
TEKBOND SAINT-GOBAIN

A **VIAPOL** celebra esse marco na história e parabeniza a Tambasa pelos seus 75 anos de sucesso! É inspirador para nós da Viapol tê-la como referência nacional em governança familiar, e no pioneirismo da alta tecnologia aplicada na distribuição dos produtos da construção civil. Nos orgulhamos dessa parceria, que preza pela integridade e o compromisso duradouro. Desejamos mais e mais conquistas!

Fixação e Vedação com Máxima Performance

Soluções de alta resistência e qualidade para toda obra ir além. Confie em quem entende! **Mundial Prime**, a gente resolve para você.

Acesse o QR Code e confira nosso catálogo completo.





EM BREVE NOVO CD

Sua Parceira Estratégica para Soluções Inteligentes.

Desde 1997, a Chesiquimica se destaca como líder no desenvolvimento de soluções essenciais para construção civil, higiene, limpeza, sanitização e cuidados pessoais.

Atendemos com excelência aos mercados industriais, de revenda e institucionais, oferecendo produtos e serviços de alta qualidade. Nossa base sólida é construída sobre três pilares: **tecnologia, inovação e resultados**. Isso nos permite criar soluções seguras e altamente eficazes, sob medida para as necessidades específicas de cada setor.

Com uma infraestrutura robusta de 67 mil m², investimos continuamente na expansão e aprimoramento de nossas operações. Nosso compromisso é garantir a mais alta qualidade e desenvolver inovações que **impulsionam o sucesso** de nossos clientes.

Ao escolher a Chesiquimica, você garante soluções de ponta e um parceiro estratégico focado em resultados.



CHESY
QUALIDADE INDUSTRIAL
AO ALCANCE DE TODOS



etaniz
OS PROFISSIONAIS USAM



E FAÇA VOCÊ MESMO!

Peg & Uze



O NOME JÁ
DIZ TUDO!



NUAGE
#AGEEMVOCÊ



1º DO BRASIL

A **COLA CANO**
EVOLUIU AGORA
EM **SPRAY!**

LANÇAMENTOS
EXCLUSIVOS
NO BRASIL



QUER SABER MAIS SOBRE
ENTRE EM CONTATO:

contato@chesiquimica.com.br

OU ACESSE O
QR CODE AO LADO:

☎ 42 3227-6542

📞 41 99740-1559





NO RUMO CERTO

Para que o piso aplicado tenha um bom acabamento, a utilização de cortadores de revestimento cerâmico garante um bom resultado final. Indicamos produtos de qualidade e que atendam às expectativas do cliente que são fundamentais para um bom negócio.



CORTAG

Para Leandro Pizetta, CEO, 2024 foi um ano de muito trabalho em toda a Cortag, focada não só no desenvolvimento de novos projetos, como também na consolidação e crescimento das vendas para algumas das nossas principais

linhas de cortadores como a MEGA, a SUPER e a ZAPP de cortadores elétricos. "Foi também em 2024, que o Cortador Manual PRIME foi lançado em uma das mais prestigiadas Feiras do mundo da construção, a Batimat, realizada em Paris, na França, com grande aceitação do mercado europeu. 2025, por sua vez, será um ano repleto de lançamentos em diversos segmentos de atuação da Cortag, que completa 30 anos de uma história de muita dedicação e conquistas. Em termos de cortadores

de revestimentos cerâmicos, chega ao mercado brasileiro, o Cortador Manual PRIME, solução com a confiabilidade da marca líder, destinada ao corte de grandes formatos. Além de um design moderno e arrojado que privilegia o conforto e a produtividade, ele traz uma série de vantagens para facilitar o dia a dia do assentador, tornando a atividade mais dinâmica e simplificada. Outras novidades dedicadas ao corte chegarão ao atacado e ao varejo ainda em 2025, sempre com o compromisso Cortag com a qualidade e inovação" diz.

Grandes formatos. Pizetta ressalta que os cortadores e acessórios para revestimentos cerâmicos e porcelanatos de grandes formatos já são uma realidade consolidada em nosso mercado. "Atenta a isso, a Cortag é pioneira no desenvolvimento de uma linha completa de produtos para esse segmento. Além do modelo Prime de Cortadores, dispomos também em nosso portfólio da linha Infinity, modelos para cortes em peças com até 3,40 m de comprimento com o conjunto de trilhos padrão. Completo, ele acompanha ventosas para fixação, alicates, trilho modular e bolsa para transporte. A linha Infinity contempla também três modelos de sistema de movimentação, sistema de transporte e bancada para grandes formatos".

Mercado: "A trajetória da Cortag tem sido de cres-

cimento constante ao longo dos últimos anos. Graças a nossa capacidade de inovar, estando atento a novas oportunidades tecnológicas e aos avanços de toda cadeia produtiva na qual estamos envolvidos, temos conseguido expandir nossas fronteiras de negócio e consolidar ainda mais a marca. Para 2025, a perspectiva é de que o mercado se mantenha aquecido, abrindo um importante espaço para investimentos estruturais que já estão sendo feitos e uma agenda ativa de lançamentos priorizando sempre a inovação e qualidade que caracterizam nossas soluções. Trabalhamos também com boa perspectiva para continuidade da nossa expansão internacional, aumentando o número de países que comercializamos diretamente e fortalecendo o trabalho que já realizamos com nossas sedes operacionais nos Estados Unidos, Espanha, Peru, Emirados Árabes e China".

Recomendações aos balconistas: "Os produtos Cortag de forma geral são pensados para satisfazerem o cliente final, gerando confiança e fidelidade. Por isso, ao destacar os diferenciais das nossas soluções, orientamos esses profissionais que enfatizem a efetividade que nos-

so produtos podem dar as obras, agregando produtividade, agilidade na execução de diversas tarefas, garantia de funcionamento pleno com assistência técnica eficiente e contribuição no resultado estético das atividades em função da precisão que proporcionam. Dedicamos especial atenção também a qualidade das matérias primas e materiais utilizados na fabricação dos produtos, pois este cuidado contribui decisivamente para uma melhor performance por mais tempo, permitindo a quem escolhe Cortag um excelente custo-benefício".

STARRETT

"Neste ano, seguiremos renovando e aportando novos itens a nossa linha de produtos, com lançamentos que continuem reforçando a posição da Starrett como provedora de soluções para medição e corte no mercado em geral. Em 2024, fomos muito felizes com alguns lançamentos como as lixas abrasivas, que tem sido um grande sucesso, além de uma nova opção de estilete de segurança, uma nova linha de serras de fita para madeira, extensões de linha nas serras tico-tico e serras



Rinnai Brasil: 50 anos de soluções mais inteligentes para o seu conforto!

Rinnai

sabre e, no finalzinho do ano, fizemos a atualização de um dos nossos campeões de vendas, que são as trenas de Bolso, categoria que a Starrett é líder e referência na cabeça de nossos consumidores. Como prezamos por estar sempre a frente do mercado e lançando tendên-



cias, renovamos o design destes produtos, trazendo uma apresentação mais moderna e funcional do produto, tendo excelente aceitação pelo mercado e nossos consumidores", explica Leandro Cruz, Diretor Comercial na América Latina da Starrett.

Grandes formatos. "Para o segmento de cortes em pisos, auxiliamos este mercado fornecendo acessórios para os profissionais, como serras copo, brocas diamantadas e discos abrasivos de corte. Também oferecemos ferramentas de medição e traçagem, como trenas, telêmetros (conhecidos popularmente como trenas a laser), esquadros, medidores de ângulos, sutas, níveis e giz de linha, os quais tem aplicação no auxílio desde pequenos cortes até aos formatos maiores".

Recomendações aos balconistas: "A Starrett é reconhecida pelo mercado com uma provedora de soluções para medição e corte, e para nossos revendedores, ter nossos produtos em loja e bem apresentados é a garantia de confiabilidade por parte do consumidor de que o revendedor trabalha com marcas confiáveis e de qualidade, reduzindo os custos com retrabalhos ou desperdícios nas diversas obras de nossos consumidores."

Mercado: "Na Starrett temos por cultura sempre acreditar no melhor, portanto seguimos otimistas em um grande ano de 2025, com muito trabalho, mas com o segmento de Materiais de Construção se mantendo em um nível de atividade positivo e com crescimento. Estamos preparados para contornar possíveis adversidades que ocorram, como sempre contornamos em outros momentos, e temos certeza que não será diferente este ano. Portanto vamos com tudo para um 2025 novamente forte!"

TYROLIT

A Tyrolit se destacou em 2024 com importantes avanços, reafirmando seu compromisso em oferecer produtos que combinam alta tecnologia com o máxi-

mo desempenho. Com foco em atender às exigências do mercado industrial e da construção civil, a empresa amplia sua liderança com lançamentos e soluções versáteis que garantem eficiência, segurança e resultados excepcionais.

"Entre os grandes destaques do ano, está a reformulação da linha Cerabond X. Um mix completo de produtos como discos de corte, discos para desbaste e discos de lixa. Os produtos ganharam novos rótulos, modernizado e alinhado às tendências do mercado. Garantindo sua qualidade incomparável, sendo a escolha ideal para cortes e acabamentos precisos e econômicos. A linha incorpora grãos cerâmicos auto afiáveis, aliados a uma tecnologia exclusiva de ligas, que proporcionam máxima performance, durabilidade e resultados consistentes em aplicações industriais. Além disso, a Tyrolit traz soluções de alto desempenho, como a Linha Secur, desenvolvida para cortes em aço inox e carbono, e a Serra Diamantada de 350mm, ideal para cortes em concreto e asfalto, podendo ser utilizada tanto a seco quanto com refrigeração. Completando o portfólio, a empresa oferece uma linha completa de folhas de lixa, abrangendo aplicações em ferro, madeira, massa e lixas d'água, além de folhas para lixadeiras orbitais, garantindo versatilidade e alta qualidade nos acabamentos", informam Marcelo R. Domichilli e Tcharles Canuto.

Mercado: "A Tyrolit garante ampla presença no mercado brasileiro, alcançando milhares de pontos de venda em todas as regiões do país com uma rede estratégica de atacadistas e distribuidores. Essa capilaridade é fundamental para atender às demandas de um mercado diversificado e em expansão, especialmente em um cenário promissor como o de 2025. A empresa projeta crescimento impulsionado pelo aumento na procura por produtos e soluções inovadoras e de alta qualidade. Nesse contexto, a Tyrolit reforça sua visão única: não vendemos apenas abrasivos, vendemos o acabamento ideal para sua necessidade. Mais do que oferecer produtos, a empresa entrega o potencial máximo que os clientes podem alcançar, destacando-se como parceira estratégica para quem busca desempenho e confiabilidade".

VONDER

"O porcelanato é um dos revestimentos mais procurados e preferidos do mercado, destacando-se pelo acabamento sofisticado que confere aos ambientes.

A linha de Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos VONDER garante mais precisão e agilidade nos cortes, fazendo toda a diferença na instalação de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos. Separamos uma seleção especial de produtos que proporcionam um resultado profissional e duradouro aos especialistas da área. Começaremos pelos três modelos de Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos VONDER: o CCV 1250 e o CCV 900, ambos com bancada para corte, e o CCV 550, um modelo mais compacto e portátil! Eles agilizam o corte e a instalação das peças, inclusive nos trabalhos em grande escala, contribuindo diretamente para um acabamento de primeira", informa Valter Lima Santos, Diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

Os Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos CCV 1250 e CCV 900 possuem escala graduada e esquadro, para maior precisão e facilidade nos cortes. Contam ainda com cabeça cortadora com regulagem de ângulo, ampliando o uso para os mais diferentes tipos de acabamento. Também têm a facilidade das pernas dobráveis e rodízios em uma extremidade, para transporte e

armazenamento sem complicações.

O CCV 1250 é o mais robusto da linha e tem potência de 1.100 W, sua capacidade de corte é de até 1.200 milímetros e mesa mais ampla para cortes de grandes peças! Um cuidado especial também na segurança, com base emborrachada para maior aderência e menor vibração da cerâmica na hora do corte, fazendo uma diferença e tanto no trabalho final! Conta com um sistema especial de refrigeração no corte e dreno, para retirada da água e limpeza do equipamento.

O CCV 900 é um modelo muito funcional e também com excelentes resultados. Dispõe de escala graduada e esquadro com ajuste para até 45°, proporcionando maior facilidade e precisão nos cortes. Sua mesa mais compacta, medindo (CxL): 930 mm x 470 mm, permite cortes perfeitos em peças menores, com sistema de refrigeração, além da facilidade do reservatório removível, para retirada da água e limpeza do equipamento!

Completa a linha o CCV 550, mais leve e portátil, ideal para pequenas reformas. É um modelo ideal para cada necessidade e que, por isso, não pode faltar na lista

PRECISÃO E QUALIDADE PARA CADA DETALHE!



REF:212/03

DESCUBRA MAIS



#GaloÉGaloComVocê

de equipamentos de todo profissional especializado na instalação de pisos e revestimentos! Conta com potência de 550 W e com capacidade de corte de 400 mm.

“Todos os modelos de Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos VONDER acompanham o disco de corte diamantado e as ferramentas necessárias para sua mon-

tagem e utilização! A VONDER também oferece diversas ferramentas voltadas para esse segmento, como o Torquês para Azulejista 6”, ideal para cortes precisos em cantos de azulejos e cerâmicas, produzido em aço cromo-vanádio para maior resistência e durabilidade”, completa Valter.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

CORTAG

O novo Cortador Manual PRIME para pisos e revestimentos de grandes formatos é 50% mais leve que os cortadores tradicionais, ainda que possua uma estrutura rígida que facilita o trabalho na hora da separação da peça. Essa combinação garante eficiência e rapidez no uso e movimentação do equipamento, projetado para ser confortável ergonomicamente, mesmo em caso de uso contínuo. O carro guia tem 600 kg de força de separação, com controle do sistema de rompimento com risco e separação em acionamento único. Outras vantagens trazidas pelo Prime são o apoio lateral ajustável, a espuma de dupla camada que reveste o cortador, a base de alumínio com maior leveza e resistência e o limitador lateral para destros e canhotos, em uma solução que vai surpreender em cada detalhe.



VONDER

Os Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos CCV 1250 e CCV 900 possuem escala graduada e esquadro, para maior precisão e facilidade nos cortes! Contam ainda com cabeça cortadora com regulagem de ângulo, ampliando o uso para os mais diferentes tipos de acabamento.

O CCV 1250 é o mais robusto da linha e tem potência de 1.100 W, sua capacidade de corte é de até 1.200 milímetros e mesa mais ampla para cortes de grandes peças! Um cuidado especial também na segurança, com base emborrachada para maior aderência e menor vibração da cerâmica na hora do corte, fazendo uma diferença e tanto no trabalho final! Conta com um sistema especial de refrigeração no corte e dreno, para retirada da água e limpeza do equipamento.

O CCV 900 é um modelo muito funcional e também com excelentes resultados. Dispõe de escala graduada e esquadro com ajuste para até 45°, proporcionando maior facilidade e precisão nos cortes. Sua mesa mais compacta, medindo (CxL): 930 mm x 470 mm, permite cortes perfeitos em peças menores, com sistema de refrigeração, além da facilidade do reservatório removível, para retirada da água e limpeza do equipamento!

O CCV 550, mais leve e portátil, é ideal para pequenas reformas. É um modelo ideal para cada necessidade e que, por isso, não pode faltar na lista de equipamentos de todo profissional especializado na instalação de pisos e revestimentos! Conta com potência de 550 W e com capacidade de corte de 400 mm.



STARRETT

Para o segmento de cortes em pisos, tem linha de acessórios para os profissionais,

como serras copo, brocas diamantadas e discos abrasivos de corte. Também oferecemos ferramentas de medição e traçagem, como trenas, telômetros (conhecidos popularmente como trenas a laser), esquadros, medidores de ângulos, sutas, níveis e giz de linha, os quais tem aplicação no auxílio desde pequenos cortes até aos formatos maiores.

TYROLIT

Discos de Lixa Power Rangers, para lixamento de paredes em geral, indicado para aplicação em gesso/drywall, paredes de alvenaria e massa corrida.



FIXAÇÃO PERFEITA
PARA QUALQUER
NECESSIDADE!



NO FINAL, O RESULTADO APARECE



Não basta construir ou aplicar. O resultado final de uma obra pode ser excelente ou bom, dependendo do material de acabamento utilizado. Por isso, invista em produtos que vão fazer o resultado ser sempre excelente.

BOSTIK

Kilson Nogueira, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam destaca o Chapiscoll, lançado em 2024. "É um aditivo para cimento e argamassa de qualidade elevada feito com tecnologia acrílica. O Chapiscoll une a expertise da Bostik em Soluções de Revestimento, junto com sustentabilidade e inovação, agregando ainda mais eficiência. A tecnologia acrílica potencializa o desempenho e se destaca por proporcionar um rendimento superior aos aditivos a base de polímeros de acetato de vinila (PVA).

Após realizarmos estudos de tendências de mercado e cores, iniciamos neste ano o importante trabalho de modernização de nossas linhas de argamassas, com foco em desempenho, e linhas de rejuntas, que lançaremos em breve. Como exemplo, podemos citar o crescimento da linha de argamassas Overcoll, a primeira argamassa piso sobre piso do mercado. Também lançaremos novos produtos e novas tecnologias, com o

objetivo da entrada em novos segmentos de mercado. Em linha com as demandas do mercado e com o objetivo de atender às necessidades dos nossos clientes e parceiros, nossa missão é oferecer soluções com a mais alta qualidade e tecnologia, facilitando o dia a dia dos

profissionais e contribuindo para que nossos clientes tenham uma melhor experiência com a linha Fortaleza, que pertence a Bostik, parte do Grupo Arkema".

O Chapiscoll é uma inovação no mercado brasileiro, já que é o único aditivo para cimento e argamassas em base acrílica, proporcionando um melhor desempenho, trabalhabilidade e maior rendimento em relação a outros produtos dessa categoria.

"Temos como prioridade investir constantemente em pesquisa e desenvolvimento para ofertar ao mercado produtos de alta performance e qualidade", diz Kilson.

Atacadistas/Distribuidores: "A parceria com atacadistas e distribuidores é uma peça-chave em nosso plano de crescimento e expansão. Sendo um importante canal para a indústria química, eles possuem um poder de distribuição e de velocidade impressionantes no Brasil, e assim conseguimos chegar em diferentes lugares. Estamos trabalhando com atacadistas e distribuidores para



pulverizar nossas soluções inovadoras por todo o país, ganhando abrangência e visibilidade para a marca Bostik dentro desta nova categoria de produtos".

Mercado: "Temos altas expectativas para 2025 em relação ao desempenho do nosso negócio, e estamos trabalhando nesse momento em uma estratégia para alcançar nossos objetivos dentro do cenário de mercado".

Orientações aos balconistas: "Como parte da nossa estratégia, temos o objetivo de nos aproximarmos, cada vez mais, de vendedores de lojas e revendedores, oferecendo treinamentos e ferramentas para auxiliar o dia a dia dos profissionais e as vendas. Esses treinamentos buscam impulsionar a comunicação no ponto de venda, ressaltando os diferenciais dos produtos Bostik e enfatizando o alto nível de inovação, qualidade e resistência. Uma das prioridades da Bostik é estar presente para seus clientes, não apenas para vender nossos produtos, mas também para ajudá-los a escolher o produto certo para eles e ensiná-los como usá-lo".

CORTAG

"Produzir e disponibilizar ao mercado soluções que contribuam decisivamente para o melhor acabamento do assentamento de pisos e revestimentos e das obras em geral, é um dos objetivos que move o dia a dia do nosso trabalho na Cortag. Cada vez mais, esse é um segmento que oferece uma gama muito grande de opções e se mostra como uma das formas mais eficientes para os profissionais estabelecerem diferenciais de mercado", informa Leandro Pizetta, CEO da Cortag.

E complementa: "Quem tem em suas mãos as melhores ferramentas e acessórios, vai, sem dúvida, entregar resultados em um patamar mais elevado, não apenas do ponto de vista estético, mas também de durabilidade e que diminui significativamente a necessidade de ajustes futuros. Por isso, ampliamos sistematicamente nosso por-



MEGATRON É TOP OF MIND!

Somos sinônimo de qualidade,
durabilidade e segurança.
Agora, contamos com você
para seguir no topo!

**VOTE MEGATRON NAS CATEGORIAS
EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO DE LINHA
E FIO E CABO ELÉTRICO NO TOP OF MIND
DA REVISTA REVENDA .**

ACESSE E VOTE:
WWW.REVENDA.COM.BR/PESQUISAS/TOM/I/IDENTIFIQUE-SE
OU ESCANEIE O QR CODE.
SEU VOTO FAZ A DIFERENÇA!

MEGATRON
Fios e Cabos



tfólio com novidades que unem tecnologia, praticidade e desempenho capazes de impactar a atuação do assentador, do azulejista, do pedreiro e de outros tantos profissionais da construção”.

Entre os principais lançamentos em 2024, Leandro destaca a Desempenadeira Com Dente Inclinado: “Novidade que permite criar sulcos e cordões de argamassa com maior facilidade, para tornar mais rápido e eficiente o esmagamento necessário para assentar o revestimento. Ferramenta ideal para quem trabalha com grandes formatos, ela foi pensada para aumentar a produtividade e o conforto do profissional, por isso ela possui sistema de amortecimento e o dente inclinado que facilita a aplicação da argamassa. Desempenadeira com Dente Especial – Ferramenta com design exclusivo Cortag, desenvolvida a partir de pesquisa e contato direto com um grande número de profissionais, para fornecer uma solução mais personalizada e que atinja a excelência na operação”.

A linha completa de colheres para azulejista, com diferentes formatos, tamanhos e finalidades também é destacada por Leandro: “Para ter o trabalho facilitado em áreas de difícil acesso, com ganho de mobilidade e leveza na aplicação da argamassa, disponibilizamos as colheres dentada, dentada em “V” e lisa, todas com cabo emborrachado para melhor ergonomia e base de chapa com aço especial que permite maior flexibilidade e durabilidade da colher. Desenvolvemos também a colher para azulejista dedicada a trabalhos pesados, mais conhecida como colher para balde. Indicada para atividades com massas, pois seu formato facilita espalhar a argamassa com mais rapidez e a limpeza do balde”.

Atacadistas/Distribuidores: “Amplificar cada vez mais a capilaridade da marca é uma tarefa indispensável para qualquer empresa do segmento que quer seguir crescendo. Os atacadistas/ distribuidores exercem um papel fundamental nesse cenário, à medida que conseguem atender uma quantidade expressiva de clientes e se adaptar com grande facilidade aos diferentes perfis e necessidades, de acordo com variáveis como região, tamanho, possibilidade de investimento e giro. Certamente, chegamos mais longe e mais rápido com essas parcerias”.

Mercado: “O ano de 2024 foi bastante positivo para Cortag. Conseguimos continuar crescendo de forma sustentada e nos consolidar ainda mais em alguns segmentos e entrar com ainda mais força em outros, mui-

to em função das novas linhas de produtos que foram lançadas. Em 2025, essa trajetória deve ser mantida e até ganhar um ritmo maior, visto que o mercado está bastante aquecido e dá mostras de que assim vai permanecer, pelo menos, pelos próximos meses. Tanto do ponto de vista do mercado interno quanto externo, a perspectiva é positiva, somos parte de um setor que é fundamental para a economia do país e que já mostrou inúmeras vezes que é capaz de se reinventar mesmo diante de dificuldades. Estamos preparados e em fase final de desenvolvimento de uma série de novas soluções que para nós vão marcar um momento muito especial, quando completaremos 30 anos de uma história de pioneirismo, liderança e expansão contínua”.

Orientações aos balconistas: “Nosso objetivo principal ao desenvolver uma solução sempre é o de atingir a excelência. Por isso, a qualidade dos nossos produtos é um diferencial que não abrimos mão, assim é importante para nós que o cliente veja o produto Cortag como um investimento que vai trazer retorno garantido, porque vai manter um alto padrão de rendimento por mais tempo e vai permitir ao profissional entregar resultados que surpreendam positivamente. Fazer mais e melhor possibilita aumentar os rendimentos e a lucratividade”.

DRYKO

A Dryko destaca o DRYKOTEC 7700, indicado para reservatórios e tanques de água enterrados e apoiados; cortinas de subsolo, canaletas, poços de elevador, baldrame, sapata corrida, radier, fundações de concreto, rodapés de alvenaria, muros de arrimo, paredes em contato com o solo e áreas frias (banheiro, cozinha, lavabo e lavanderia). E o DRYKO Rejunte Acrílico Vedatudo, impermeável, possui acabamento liso e está pronto para o uso. Sua aplicação abrange muitos materiais e superfícies, como pisos, azulejos, cerâmicas, pastilhas (de vidro ou porcelana), porcelanatos (grés, semi-grés, retificados ou técnicos), mármore e granitos.

Atacadistas/distribuidores: Cada vez mais, a DRYKO busca fortalecer a sua conexão com seus atacadistas e distribuidores, assim como demais parceiros, a fim de facilitar o trabalho do dia a dia desses profissionais, em que o resultado será benéfico para ambos.

Mercado: “Tem boas expectativas para o ano de 2025. Para a empresa, o início do ano costuma ser um excelente período de vendas para a Indústria de produ-



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

Vai na
CERTEZA
Vai de
LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS



lamesa.com.br
@lamesa_cabos



tos de impermeabilização em razão dos cuidados com a casa no verão e durante as chuvas. Portanto, as vendas do primeiro trimestre de 2025 deverão estar atreladas a este cenário.

Recomendações aos revendedores: Destacar o face-lift das embalagens de seus produtos, a fim de apresentar itens mais atrativos e com explicações fáceis para o consumidor final. Criação de kits de apresentação para o PDV e materiais de divulgação especiais com foco nas lojas e divididos por segmento (ex: impermeabilização, pintura, construção básica, Faça Você Mesmo etc) de forma a facilitar a colocação dos itens no ponto de venda", diz Sharlene Lopes, Diretora do Departamento Técnico da DRYKO.

QUARTZOLIT

Apesar de não ter nenhum lançamento no ano passado, Mateus Castro, Gerente de Marketing de Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção, destaca o Fixtudo Quartzolit, que é um selante adesivo de alta tecnologia indicado para superfícies porosas e lisas em ambientes internos e externos.

"O Fixtudo Quartzolit é 4x mais forte que o silicone e 2x mais forte que o poliuretano, podendo ser aplicado em qualquer superfície", diz.

Atacadistas/distribuidores: "A Quartzolit, nos últimos anos, vem ampliando sua parceria com pequenos e grandes distribuidores no Brasil, trazendo maior pulverização do portfólio principalmente na linha de adesivos e selantes".

Mercado: "Estamos otimistas com o cenário da construção civil como um todo. Acreditamos que o essencial para avançar está em manter uma relação de proximidade com nossos clientes e parceiros, sempre ouvindo e trabalhando juntos. Paralelamente, priorizamos nosso propósito como empresa: sustentabilidade e tecnologia. Com isso, acreditamos que alcançaremos bons resultados".

Orientações aos balconistas: "É importante que os balconistas estejam sempre atentos às características apresentadas na embalagem do produto. Através dela o revendedor conseguirá direcionar o melhor item para o cliente. Além disso, as embalagens de selantes da Quartzolit com o seu tradicional amarelo em destaque criam um ambiente mais bonito na loja, trazendo um diferencial para a gôndola da linha".

VEDACIT

A novidade mais recente da Vedacit em argamassas foi a ampliação da 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 versão utilizada dependerá da área de aplicação. As argamassas bicomponentes complementam a linha, agradando o público de profissionais que preferem esse tipo de produto, sem a necessidade de dosagem de água.

Luana Kirsch, gerente de Produtos da Vedacit, elenca alguns diferenciais: "O Vedacit Vedatop é uma argamassa polimérica disponível nas versões monocomponente e bicomponente, ambas nas 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 e de concreto, fibrocimento e demais bases cimentícias. Caso o profissional queira aplicar em diferentes momentos da obra, ou fracionar o produto, a melhor solução é argamassa polimérica monocomponente. Agora se preferir a solução pronta para uso, a opção será o bicomponente".

Atualmente, a Vedacit está investindo na expansão da indústria em Itatiba, no interior do Estado de São Paulo. "O local já abriga a mais moderna fábrica da América Latina em produção de mantas asfálticas. O projeto traz eficiência e produtividade à empresa. Estamos investindo em equipamentos de alta tecnologia e adequando os processos às práticas sustentáveis, com redução do consumo de água, das emissões de gases do efeito estufa, o uso de energias renováveis e o tratamento de resíduos sólidos e efluentes", informa Luana.

Atacadistas/distribuidores: "A parceria com atacadistas e distribuidores é fundamental para alcançar um grande número de pontos de venda de maneira eficiente, escalando a distribuição rapidamente".

Mercado: "As expectativas para 2025 são positivas, com projeções de crescimento sustentado. As constru-



NOVO ANO. NOVOS DESAFIOS. NOVAS SOLUÇÕES.

Em primeira mão para os leitores da Revista Revenda: os primeiros lançamentos de 2025 das ferramentas SATA. Porque elas são feitas para desafiar limites. E você, para superá-los.



Aguarde para
muitas outras
novidades em 2025!

Facebook Instagram LinkedIn @satatoolsbrasil YouTube Sata Ferramentas

Conheça todo nosso portfólio em sataferramentas.com.br e descubra muitas outras ferramentas SATA.



FEITA COM CONFIANÇA,
FEITA PARA DESAFIAR.

toras devem continuar em alta, impulsionadas por fatores como a Selic em torno de 11%, conforme o Boletim Focus, e a redução do desemprego, que aquece tanto o mercado imobiliário quanto o de reformas. Além disso, a maior demanda por projetos de infraestrutura reforça esse cenário positivo. Outro ponto de destaque é a mudança do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), que permitiu às construtoras expandirem suas vendas de imóveis de maior valor, impactando em um crescimento expressivo em receita, margem e lucro, com tendência, de que esse movimento continue ao longo 2025, impulsionando os resultados do setor”, diz Mauricio Harger, presidente da Vedacit.

Orientações aos balconistas: “A área de Trade Marketing desenvolve ações específicas e sob medida, conforme o perfil do cliente, incluindo a capacitação técnica dos balconistas, ferramentas para reforço da marca e atributos dos produtos com o consumidor, profissionais da construção civil e o lojista. Em parceria com os revendedores realizamos treinamentos, ações promocionais e disponibilizamos material de apoio para merchandising. Recentemente, lançamos nossa nova assinatura de marca: “Paz pra Toda Obra”. Com o objetivo de proporcionar tranquilidade e segurança para profissionais da construção, lojistas e clientes finais, a Vedacit quer mostrar como a experiência de reformas e construções pode ser um processo seguro e sem estresse, com ambientes livres de mofo e infiltrações. A campanha com a novidade já está sendo veiculada em diversas plataformas e, é claro, que os canais de vendas terão a ativação da nova campanha por meio da área de Trade Marketing via nosso time de promotores, os quais que promoverão ações específicas, como ações de “compre e ganhe” e ativação de materiais de merchandising nos pontos de vendas parceiros”.

VIAPOL

Carla Cunha, Diretora Comercial e Marketing da Viapol destaca os principais lançamentos da empresa em 2024: “O Viaplug Reparo é um impermeabilizante cimentício desenvolvido para vedação e reparos de problemas como umidade, mofo e bolor em paredes internas e externas. O Fuseprotec PU Eco é uma tinta esmalte base d’água desenvolvida para revitalizar superfícies como azulejos, madeiras, metais e até pisos. Ideal para renovar cozinhas e banheiros sem a necessidade de grandes reformas, o produto oferece aplica-

ção prática e um acabamento sofisticado. O Mantelha é uma manta asfáltica autoadesiva desenvolvida para reparos eficientes e duradouros em telhados metálicos, cerâmicos ou de fibrocimento, além de rufos, calhas metálicas e lajes de pequenas dimensões não transitáveis, com até 100 m². Sua aplicação prática dispensa o uso de maçarico ou adesivos adicionais, tornando o processo mais seguro e acessível. O Vitpoli Eco Piscina, um produto inovador que alia flexibilidade, resistência química e respeito ao meio ambiente. Sua fórmula isenta de solventes e com baixa emissão de compostos orgânicos voláteis (COVs) oferece uma solução segura e eficiente para piscinas elevadas, que sofrem com movimentações estruturais e a ação constante do cloro”.

Atacadistas/distribuidores: “A Viapol se consolidou como uma referência em soluções químicas para o mercado da construção civil, e compreendemos que nossa rede de atacadistas e distribuidores desempenha um papel fundamental para ampliar nosso alcance. Esses parceiros estratégicos são essenciais para assegurar que nossas soluções, reconhecidas por sua qualidade e inovação, cheguem a milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Acreditamos que entender as necessidades específicas de cada cliente é o caminho para oferecer soluções completas e eficientes, por isso cultivamos uma parceria próxima e alinhada com uma vasta rede de distribuidores, garantindo que cada empreendimento conte com as alternativas certas, modernas e duráveis”.

Mercado: “Para 2025, as expectativas são positivas, porém cautelosas, pois ainda dependemos de como a economia brasileira e global se comportará, acreditamos que a tendência de estabilização econômica e uma possível redução de juros poderão favorecer o setor. Para a Viapol será um ano muito promissor pois completaremos 35 anos de operações no Brasil e temos planos de grandes ativações, que gerarão importantes resultados para a empresa e para os nossos clientes. Há uma perspectiva otimista de crescimento que será alcançado por meio da expansão geográfica nas vendas, lançamento de novos produtos o que significará uma ampliação robusta no portfólio de algumas categorias importantes no resultado, tudo isso convergindo à nova identidade visual da companhia”.

Orientações aos balconistas: “Na Viapol, reconhecemos que os balconistas e revendedores têm um papel essencial em destacar os diferenciais dos nossos produtos no ponto de venda. Eles são fundamentais para

comunicar nossa proposta de valor, transmitindo com clareza as qualidades que fazem da Viapol uma marca referência no setor. Nossos produtos se destacam pela excelência e inovação, atendendo todas as etapas da construção civil com soluções modernas, duráveis e de altíssima qualidade. É importante que essa confiança que a Viapol construiu ao longo dos anos seja transmitida, reforçando como nossas soluções resistem ao tempo e agregam valor real aos empreendimentos. Realizamos também demonstrações de aplicação dos produtos diretamente nas lojas, criando um conhecimento profundo entre os balconistas, permitindo que eles destaquem com confiança os diferenciais dos nossos produtos para o consumidor final, tornando-se embaixadores da qualidade e inovação que a Viapol oferece”.

VOTORANTIM CIMENTOS

“Em 2024, destacamos o lançamento da nossa linha de argamassas poliméricas impermeabilizantes: Votomassa Imper MAX 1.000 e Votomassa Imper MAX 7.000. Os produtos ampliam a nossa família de produtos Votomassa”, informa Lucas Noritake, Gerente de Marketing de Produto da Votorantim Cimentos.

Lucas destaca os diferenciais tecnológicos dos produtos citados: “Por meio de sua fórmula exclusiva, os produtos Votomassa Imper MAX 1.000 e 7.000 garantem mais produtividade na obra com máxima cobertura de superfície na primeira mão, proteção total contra a água, protegendo 50% mais quando comparado com outras marcas do mercado e é 30% mais aderente à superfície de aplicação, evitando retrabalhos”.

Atacadistas/Distribuidores: “O varejo de materiais de construção é parte central do segmento de acabamentos no Brasil. A Votorantim Cimentos conta com todos os produtos da família Votomassa (Argamassas Colantes, Rejuntes e Impermeabilizantes) em todas as regiões do Brasil. Atualmente, milhares de pontos de venda já têm acesso ao Votomassa Imper MAX 1.000 e 7.000 e podem fazer seus pedidos pela nossa Loja Virtual, Central de Atendimento ao Cliente ou vendedor”.

Mercado: “Esperamos que o mercado siga a tendência de crescimento dos últimos anos”.

Orientações aos balconistas: “A embalagem do Votomassa Imper MAX foi pensada para ser um diferencial do produto, podendo ser utilizada como material de marketing. Recomendamos que os revendedores façam ilhas dentro da loja, empilhando as caixas do para facilitar a apresentação do produto e seus atributos, especialmente 10 anos de garantia. Além disso, em especial para o segmento de impermeabilização, a demonstração do produto é um diferencial na hora da venda. Recomendamos aos revendedores aplicar a argamassa polimérica na própria caixa do produto, criando uma camada impermeabilizante, e encher de água, demonstrando o seu potencial de impermeabilização ao manter a caixa de papelão seca, mesmo cheia de água”.



Lançamentos

Bulbo LED

62W - Eco

Com uma potência de 62W, ela oferece um desempenho de iluminação equivalente a uma lâmpada incandescente de até 350W ou uma lâmpada fluorescente de até 110W, o que a torna uma alternativa muito mais econômica, sem comprometer a qualidade da luz.

AL60762 - 4000lm - 6500K



70W - Eco

Com uma potência de 70W, ela proporciona um desempenho de iluminação equivalente a uma lâmpada incandescente de até 400W ou uma lâmpada fluorescente de até 125W, tornando-se uma alternativa significativamente mais econômica, sem comprometer a qualidade da luz.

AL70762 - 5000lm - 6500K



Iluminação de Emergência

30 LEDS

Este modelo de iluminação de emergência é equipado com 30 LEDs de alta eficiência, oferecendo um design compacto e moderno.

IE33006 - 100lm - Litio 3,7V



Confira toda a nossa linha!



(41) 3021 - 3500 @empalux

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM

CORTAG

Desempenadeira
Com Dente
Inclinado.

Ferramenta
ideal para quem
trabalha com

grandes formatos, ela foi pensada para
aumentar a produtividade e o conforto do
profissional, por isso ela possui sistema de
amortecimento e o dente inclinado que
facilita a aplicação da argamassa.

**Desempenadeira com Dente
Especial.** Ferramenta com

design exclusivo Cortag,
desenvolvida a
partir de pesquisa
e contato direto
com um grande
número de profissionais,

para fornecer uma solução mais
personalizada e que atinja a excelência
na operação. Com cabo emborrachado e
sistema de amortecimento, ela diminui o
esforço necessário para a correta aplicação.

BOSTIK FORTALEZA

O Chapiscoll é um aditivo para
argamassa e cimento para
impulsionar melhor trabalhabilidade
da massa, aderência e consistência,
permitindo assim maior produtividade. Amplamente utilizado em
chapiscos, massa para emboço, reboco e contrapiso, pode ser utilizado
também no preparo de argamassas, rejuntas cimentícias e aplicação em
EPS, eliminando retrações e fissuras.



Colheres para Azulejista com diferentes formatos, tamanhos
e finalidades. Para ter o trabalho facilitado em áreas de difícil
acesso, com ganho de mobilidade e leveza na aplicação da
argamassa, disponibilizamos as colheres dentada, dentada
em "V" e lisa, todas com cabo emborrachado para melhor
ergonomia e base de chapa com aço especial que permite
maior flexibilidade e durabilidade da colher. Desenvolvemos
também a colher para azulejista dedicada a trabalhos
pesados, mais conhecida como colher para
balde. Indicada para atividades com
massas, pois seu formato facilita
espalhar a argamassa com mais
rapidez e a limpeza do balde.



DRYKO Rejunte Acrílico Vedatudo – É
impermeável, possui acabamento liso e está
pronto para o uso. Sua aplicação abrange muitos
materiais e superfícies, como pisos, azulejos,
cerâmicas, pastilhas (de vidro ou porcelana),
porcelanatos (grés, semi-grés, retificados
ou técnicos), mármore e granitos. Outro
ponto forte do Rejunte Acrílico Vedatudo é a

permanência da cor,
que não desbota
com o passar do
tempo, prorrogando
assim uma possível
reaplicação.

**DRYKO**

DRYKOTEC 5500 e DRYKOTEC 7700:
revestimento bicomponente à base de
resina acrílica com adição de cimentos
especiais e fibras (Drykotec 7700), que
se caracteriza com a formação de uma
membrana flexível, impermeabilizante
e resiste a pressão hidrostática positiva.

Em conformidade com a ABNT NBR 15885.

**QUARTZOLIT**

O Fixtudo Quartzolit
é 4x mais forte
que o silicone e
2x mais forte que
o poliuretano,
podendo ser
aplicado em
qualquer superfície.

**VEDACIT**

Vedacit Vedatop: a argamassa po-
limérica está disponível nas versões
monocomponente e bicomponente,
ambas nas 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 e de concreto, fibrocimento e demais bases cimentícias.

**VIAPOL**

Viaplus Reparo. Entre seus
diferenciais tecnológicos,
destaca-se pela fácil aplicação,
com uma consistência que
garante rapidez e praticidade
no uso, além de proporcionar
um ótimo acabamento. O
produto aceita pintura à base
de água, é resistente à umidade ascendente e ainda
pode ser aplicado em paredes internas de Drywall,
tornando-se uma solução versátil e eficiente.



Fuseprotec PU Eco é uma
tinta esmalte base d'água
desenvolvida para revitalizar
superfícies como azulejos,
madeiras, metais e até pisos.
Ideal para renovar cozinhas e
banheiros sem a necessidade
de grandes reformas, e
se diferencia pela sua alta
resistência às intempéries e raios UV, garantindo
durabilidade mesmo em áreas de grande circulação
ou expostas a umidade.

Mantelha

Mantelha é uma
manta asfáltica
autoadesiva
desenvolvida
para reparos
eficientes e
duradouros
em telhados
metálicos,
cerâmicos ou de
fibrocimento,
além de rufos,
calhas metálicas
e lajes de
pequenas
dimensões não
transitáveis,
com até 100 m². Sua
aplicação prática dispensa
o uso de maçarico ou
adesivos adicionais,
tornando o processo mais
seguro e acessível.

**VOTORANTIM CIMENTOS**

Votomassa Imper MAX 1.000 é uma
argamassa polimérica semiflexível
bicomponente, composta por cimento
Portland, agregados minerais de
granulometria controlada e aditivos
químicos, proporcionando um
revestimento com propriedades
impermeabilizantes.

Votomassa Imper MAX 7.000 com Fibras é um revestimento impermeabilizante
bicomponente que incorpora fibras sintéticas, resultando em uma membrana
flexível com propriedades impermeabilizantes. Ambos os produtos oferecem 10
anos de garantia, uma exclusividade no mercado e são fornecidos em embalagens
de 18 kg, contendo componentes em pó e líquido para mistura.

75 anos
TAMBASA
ATACADISTAS

**75 anos de
conquistas!**
**Parabéns,
Tambasa
Atacadistas**

A **Acquabios** se orgulha de fazer parte
dessa trajetória e de contribuir com
produtos de destaque, como o **Filtro
com Torneira Premium**, eleito um dos
melhores do ano. Juntos, construímos
histórias que inspiram o mercado.

**Que venham mais conquistas
para celebrarmos juntos!**



ACQUABIOS

www.filtrosacquabios.com.br

YouTube Instagram Facebook ACQUABIOS



MARCA HISTÓRICA: 1,5 BILHÃO DE LITROS DE TINTAS IMOBILIÁRIAS

POR LUIZ CORNACCHIONI

O ano de 2024 foi muito positivo para as vendas de tintas imobiliárias, com um crescimento expressivo de 5,9% em relação a 2023, que já havia sido um período de ótimo desempenho. Com esses resultados, alcançamos um volume recorde, de praticamente um bilhão e meio de litros de tintas. É um número notável, que coloca o Brasil entre os maiores produtores do mundo.

O que explica esse forte crescimento? Certamente não foi um só motivo. Diversos fatores se conjugaram e levaram a essa expansão no consumo.

Para começar, tivemos um desempenho acima do esperado na economia brasileira: o PIB cresceu 3,5% segundo as últimas projeções, quando no começo de 2024 a previsão era de cerca de 1,5%. Quando o PIB cresce, em geral as vendas de tintas imobiliárias crescem também, porque há mais renda, mais estabilidade, menos desemprego, mais confiança no futuro. Tudo isso contribui para a decisão de reformar, melhorar, renovar e personalizar imóveis residenciais, assim como os comerciais.



“Os jovens enxergam as cores como uma expressão da sua personalidade”

Junto a isso, manteve-se em alta entre os consumidores a tendência de cuidar da casa e de buscar mais conforto, bem-estar e qualidade de vida, impulsionada pela pandemia do coronavírus. Com isso, soma-se um novo jeito de olhar a decoração e a cor por parte da população mais jovem, que as enxerga como uma expressão da sua personalidade e, ao mesmo tempo, as utiliza como elementos fundamentais para a forma como se apresentam (e como querem ser vistos) em suas redes sociais.

Outro fator relevante foi o bom momento vivido pela construção imobiliária. Embora as tintas para novas construções representem menos

de 20% do total das vendas – que estão concentradas no varejo para a repintura –, muitos empreendimentos iniciados nos anos anteriores chegaram à fase de acabamento em 2024, gerando demanda por tintas. Houve, ainda, um impulso significativo na construção de habitações de interesse social, tanto do programa Minha

Casa Minha Vida quanto de iniciativas estaduais e municipais.

Um fator ainda pouco considerado, mas que tem impacto extremamente positivo nas vendas, é a crescente confiança do consumidor na qualidade das tintas e nos resultados que obterá ao utilizá-las. Esse é o resultado de um investimento de mais de 22 anos no Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias (PSQ), que faz com que hoje cerca de 90% do volume total produzido no Brasil atenda às especificações das normas técnicas. Já são 51 fabricantes participantes desse programa, atuantes em todo o Brasil, o que permite que as mensagens sobre a importância da qualidade e, mais significativamente, sobre produtos qualificados cheguem a consumidores de todo o país.

A HAUS DECOR

Nesse conjunto de aspectos favoráveis, há espaço para mais um: a promoção e a divulgação das tintas e dos benefícios que trazem. Há alguns anos, revendedores e fabricantes vêm intensificando o trabalho para fazer com que a pintura dos imóveis se mantenha como uma das prioridades dos consumidores.

Nesse sentido, a realização da Haus Decor, como parte da bem-sucedida feira Revestir, é uma ótima notícia. As duas primeiras edições, em 2023 e 2024, mostraram a um público qualificado – formado por arquitetos, decoradores, designers e outros especificadores, além de revendedores interessados em co-



Estande da ABRAFATI na Haus Decor de 2024

nhecer as novidades e entender as tendências – o vasto arsenal de possibilidades que as tintas proporcionam para quem deseja diferenciação, personalização, beleza, renovação dos ambientes e muito mais. O mesmo deve se repetir na próxima edição, em março.

Para alcançarmos resultados positivos também em 2025, é necessário

prosseguir e aprofundar os esforços conjuntos de todos os elos da cadeia de tintas, garantindo que os fatores mencionados continuem gerando efeitos. Juntos, podemos construir o crescimento deste ano!

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

ASSENTAMENTO CERÂMICO

QUALIDADE E TECNOLOGIA EM FERRAMENTAS E ACESSÓRIOS.



@ /pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

ATLAS
PINTURA & CONSTRUÇÃO



SEIS TENDÊNCIAS A SEREM EXPLORADAS PELAS EMPRESAS EM 2025

POR ALEXANDRE PIERRO

Todo começo de ano, o mercado se depara com possíveis tendências capazes de moldar as estratégias corporativas e trazer resultados ainda melhores. Na inovação, o mesmo movimento é visto, o qual é, de fato, importante de ser acompanhado para direcionar as organizações em decisões mais inteligentes que alavancem seu potencial competitivo. Em 2025, se atentar a esses destaques será primordial para que as empresas reforcem sua cultura inovadora e empenhem ações mais assertivas nesse sentido.

A compreensão acerca desta importância vem fomentando um aumento crescente na quantidade de empresas que investem nessa estratégia. Em dados divulgados pela pesquisa realizada pelo Instituto Eldorado em parceria com a Deloitte, como prova disso, a proporção de empresas que investiram em atividades de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) passou de 45%, em 2019, para 69% em 2022.

E, dentre as ações que vêm sendo mais recorridas neste sentido, veja seis das que estão ganhando cada vez mais relevância e que ten-

dem a moldar ainda mais as estratégias corporativas neste ano:

#1 ENERGIAS RENOVÁVEIS

A humanidade necessita de fontes mais renováveis de energia. Principalmente, diante de tantos gastos energéticos decorrentes do uso constante de tecnologias que demandam essa utilização, como a IA – a qual consome, inevitavelmente, muitos recursos diante de suas extensas bases de dados em seu funcionamento. Como exemplo, uma simples pesquisa em uma IA pode consumir até 1.000% mais energia em comparação a uma pesquisa básica feita por um buscador da web. Além de reduzir impactos ambientais, essas fontes trarão uma maior economia às empresas, elevando a vantagem competitiva e abrindo espaço para exploração de energias mais limpas. Segundo um estudo da International Business Report (IBR), como prova disso, 74% das empresas nacionais pretendem intensificar os investimentos nesses recursos.

#2 MUDANÇAS CLIMÁTICAS

Essa não é uma tendência de inovação em si, mas uma realidade global que, se prezada com cuida-

do pelas empresas, pode contribuir com tais conquistas. Segundo a Organização Meteorológica Mundial (OMM), 2024 foi o ano mais quente já registrado, com média de 1,6°C graus acima dos limites pré-revolução industrial. Essa série extraordinária de recordes de temperatura é capaz de gerar prejuízos, até mesmo, irreversíveis à sociedade. Apesar de extremamente preocupante, essa realidade pode ser melhor gerenciada através de inovações tecnológicas e sustentáveis como as próprias energias renováveis, cujas aplicações poderão reduzir emissões prejudiciais ao ecossistema e reverter esses riscos graves à sociedade.

#3 DEEPFAKE

Na era da conectividade, muito vem sendo explorado, negativamente, dos recursos tecnológicos para disseminar informações e conteúdos falsos. Um dos grandes focos utilizados nesse sentido é a IA, a qual é direcionada a falsificar fotos, vídeos e áudios, distorcendo a realidade. Quanto mais pessoas caíram nessa desinformação, maiores serão os riscos e ameaças à confiabilidade do mercado – o que ressalta a importância do investimento em mecanismos inovadores destinados a

garantir a segurança dos dados na internet, especialmente, nas redes sociais, reduzindo as chances dos cibercriminosos conseguirem propagar informações falsas.

#4 MUDANÇAS GEOPOLÍTICAS

Toda mudança geopolítica gera, inevitavelmente, um impacto ao mercado, expandindo ou dificultando certas relações comerciais. Com a recente reeleição do presidente americano Donald Trump, como exemplo, os Estados Unidos e a China podem ganhar maior destaque global, enquanto outras nações da Europa, como exemplo, podem perder espaço. Essa mudança, do lado positivo, tende a abrir oportunidades de parcerias internacionais e favorecer certas negociações que, se forem acompanhadas, poderão fomentar ainda mais o investimento em inovações que contribuam com a conquista destes resultados benéficos às operações.

#5 COMPUTAÇÃO QUÂNTICA

Depois de tantas revoluções proporcionadas pela IA, a computação quântica vem se destacando como uma grande inovação no mercado global. Segundo uma pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV), essa tecnologia terá a capacidade de desenvolver cálculos mais ágeis e decifrar códigos, sendo potencialmente eficaz na resolução de problemas complexos e em gerar simulações virtuais que seriam impossíveis nos computadores clássicos. Muitos estudos estão sendo gerados na China nesse sentido,

os quais poderão trazer resultados significativos já neste ano, com uma grande possibilidade de termos os primeiros serviços de computação quântica disponíveis no mercado.

#6 SOFT SKILLS

Os avanços tecnológicos, ao mesmo tempo em que ampliaram e otimizaram o acesso à informação, também prejudicaram o foco de muitas pessoas, o que pode impactar no dia a dia corporativo nas soft skills e em seu senso crítico. Este deverá ser um tópico sensível e de extrema importância dos departamentos de recursos humanos, de forma que saibam como desenvolver essas habilidades internamente sem prejuízo diante das tecnologias utilizadas em suas responsabilidades.

Todas as tendências destacadas acima demonstram que 2025 poderá ser um ano de muita reflexão, novas regras, tecnologias e mercados emergentes que expandirão as oportunidades inovadoras. Mas, diante de tantas opções, será preciso aplicar um senso crítico refinado para identificar o que faz mais sentido de ser investido – algo que, certamente, será favorecido através de uma governança sólida por trás baseada em dados reais que, quando incorporada ao planejamento estratégico, dará a base necessária para alavancar o potencial inovador das empresas.

Alexandre Pierro é mestre em gestão e engenharia da inovação, bacharel em engenharia mecânica, física nuclear e especialista de gestão da PALAS, consultoria pioneira na ISO de inovação na América Latina.

40 anos
exatron
A escolha de quem conhece

TOMADAS PARA RELÉS



Líder no Brasil em

RELÉS E SENSORES



Acesse nosso site ou siga nossas redes sociais!
www.exatron.com.br

Feiras do segmento
programadas para

2025

23ª EXPO REVESTIR

Feira de Revestimentos
e Acabamentos

De: 10 a 14 de março

Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP

www.exporevestir.com.br

CONSTRUSULBC

2ª Feira da Indústria da
Construção e Acabamento

De: 25 a 28 de março

Local: ExpocentroBC, Balneário
Camboriú/SC

www.feiraconstrusul.com.br

FEICON

Feira Internacional da
Construção Civil

De: 08 a 11 de abril

Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP

www.feicon.com.br

REVEST RIO

3ª Feira Internacional de
Arquitetura, Construção e Design

De: 04 a 06 de junho

Local: ExpoMag, Rio de Janeiro/RJ

www.revestrio.com.br

CONSTRUSUL

26ª Feira Internacional da
Construção

De: 22 a 25 de julho

Local: Centro de Eventos FIERGS/RS

www.feiraconstrusul.com.br

CONSTRUEXPO ATIBAIA 2025

Feira de Construção,
Arquitetura e Design

De: 13 a 16 de agosto

Local: Estação Atibaia, SP

www.construexpo.com.br

16ª CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA

Feira da Indústria da Construção

De: 19 a 21 de agosto

Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP

www.concreteshow.com.br

7ª EXPOCONSTRUIR NORDESTE

Feira da Indústria da
Construção do Nordeste

De: 19 a 22 de agosto

Local: Centro de Eventos do Ceará,
Fortaleza/CE

www.expoconstruir.com.br

CONSTRUMAQ

Feira de Tecnologias para
o setor construtivo

De: 02 a 05 de setembro

Local: Expotrade, Pinhais/PR

www.feiraconstrumaq.com.br

GLASS SOUTH AMERICA E E-SQUADRIA SHOW

Feira de Vidro e Esquadria

Data: 3 a 6 de setembro

Local: Distrito Anhembi / Pavilhões

1 e 2, São Paulo, SP

www.glassexpo.com.br

ABRAFATI SHOW

O universo das tintas e
revestimentos

Data: 23 a 25 de setembro

Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP

www.abrafatishow.com.br

CONSTRULEV EXPO 2025

Feira de Construção Leve e
Sustentável

De: 04 a 06 de novembro

Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP

www.construlevexpo.com.br

HAUS DÉCOR SHOW

Em 2025, a Haus Decor Show ocupará dois grandes pavilhões do São Paulo Expo: o pavilhão 7, dedicado aos expositores de tintas e vernizes, automação residencial e refrigeração, e o 8, que abrigará, pelo segundo ano consecutivo, o Pavilhão de Iluminação, idealizado em parceria com o LEDforum e L+D, e que recebe mais de 35 empresas de lighting design.

Com a missão de proporcionar uma experiência ainda mais enriquecedora, a Haus Decor Show 2025 traz como inovação um dia exclusivo (11 de março) para convidados da promotora, seguido de três dias dedicados a profissionais que poderão explorar os lançamentos e as ten-

dências do setor. Além disso, para otimizar a visitação e os negócios, a feira terá uma abertura antecipada, começando às 9h, todos os dias. Reconhecida como referência no mercado de arquitetura, design de interiores, engenharia e construção, a Haus Decor Show contempla e reúne os principais players dos segmentos de tintas e vernizes (em parceria com o Sitivesp), iluminação, automação residencial e refrigeração. O evento é uma vitrine de inovações e tendências, promovendo conexões valiosas entre profissionais e fornecedores. Além disso, serve como ponto de encontro para quem busca inspiração e novas oportunidades de parceria.

HAUS DECOR SHOW – Feira de arquitetura e decoração
De: 11 a 14 de março • Local: São Paulo Expo, São Paulo/SP
home.hausdecorshow.com.br

BRASFORT

GRUPO **BRAFT**

BRASFORT soluções
em acabamentos.

Aplicador de Massa



Raspador de Rejunte



Martelo de Borracha



Aplicador de Silicone



BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br

Saiba mais:



VENHA SURPREENDER **SEUS SENTIDOS** COM
OS LANÇAMENTOS SAINT-GOBAIN.



innova.oatb

VISITE NOSSO ESPAÇO NA
EXPO REVESTIR 2025.

Descubra na Expo Revestir as **marcas**, os **produtos** e as **tecnologias**
Saint-Gobain que estão **inovando** a construção em **todos os sentidos**.