

# REVENDA <sup>360+</sup>

ED. 422 | NOV 2025 | ANO XXXVII  
www.gruporevenda.com.br



**29º**  
**MELHOR PRODUTO**  
**DO ANO**

## ESPECIAL PEDREIROS

A MÃO DE OBRA MAIS VALIOSA DA CONSTRUÇÃO CIVIL



# XADREZ®

*Atreva-se a criar  
suas cores.*



**Color-Ton** SISTEMA DE CORES

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

**São diversas  
possibilidades  
de cores.**

Escaneie e saiba mais



[sherwin.com.br](http://sherwin.com.br)

## FUNDADOR

**José Wilson Vieira de Andrade**

jwilson@revenda.com.br

## DIRETORIA

**José Marcello N. V. de Andrade**

marcello@revenda.com.br

**José Wilson N. V. de Andrade**

wilson@revenda.com.br

## DIRETOR EDITORIAL

**Roberto Ferreira**

roberto@revenda.com.br

## DIRETORA COMERCIAL

**Carla Passarelli**

carla.passarelli@revenda.com.br

## GERENTES DE CONTAS

**Bárbara Lima**

barbara.lima@revenda.com.br

(11) 98896-8875

**Isabelle Rosolem**

isabelle.rosolem@revenda.com.br

(11) 97197-8025

**Kelli Luciano**

kelli.luciano@revenda

(11) 96927-6555

**Simone Abreu**

simone.abreu@revenda.com.br

(11) 98936-8997

## EDITOR DE ARTE

**Herbert Allucci**

arte@revenda.com.br

## REVISÃO

**Bruno Piai**

## ADMINISTRATIVO

**Mislene Fernandes**

mislene@revenda.com.br

## TECNOLOGIA

**Carlos Contucci**

carlos@revenda.com.br

## DEPARTAMENTO JURÍDICO

**Dr. José Paulo Palo Prado**

## ASSINATURAS

**Vera Lúcia M. Lopes**

vera@revenda.com.br

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 Essência Editora, enviada mensalmente a executivos, proprietários, compradores, gerentes e encarregados das principais lojas de material de construção, material elétrico, material para pintura e atacadistas que trabalham com construção, responsáveis por 85% do volume de vendas do nosso setor. Opiniões e conceitos emitidos pelos colunistas e colaboradores não representam, necessariamente, os da revista. Todos os direitos são reservados. Registrada de acordo com a lei de imprensa. Marca Registrada no INPI.

## COMEÇO, MEIO E FIM

Acompanhar os indicadores da indústria da construção deixou de ser apenas uma prática analítica e se tornou uma ferramenta estratégica para empresas do nosso setor. Pesquisas e índices, como o Índice de Demanda Imobiliária (IDI Brasil) e o Índice de Preço de Materiais de Construção (IPMC) – que acompanha variação de preço de materiais de base –, ajudam construtoras, incorporadoras, fornecedores e lojistas a identificar onde investir, quais regiões apresentam maior demanda e como os ciclos de preços e consumo têm se comportado ao longo do tempo. Com acesso a dados históricos e projeções de tendências, é possível planejar compras, ajustar lançamentos e calibrar estoques de acordo com a realidade de cada mercado. Em um setor marcado por margens estreitas e projetos de longo prazo, ter informações precisas e atualizadas tem se tornado essencial para o sucesso dos empreendimentos.

Análise de um relatório elaborado pelo Ecossistema Sienge, em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (ABRAMAT), mostra que, desde janeiro de 2023, o volume financeiro destinado à compra de materiais de acabamento (piso cerâmico, tinta, entre outros) apresentou oscilações positivas mais intensas, alcançando participação de até 29% do total consumido no período, enquanto a média histórica gira entre 23% e 26%. Mesmo que os itens de base (argamassa, tijolo e cimento) sigam predominantes, representando entre 71% e 77% do valor gasto, segundo o estudo, a curva de crescimento dos acabamentos indica maior aceleração nas etapas finais das obras. Após a retração no início de 2025, ambos os segmentos voltaram a crescer a partir de abril, atingindo seus maiores patamares históricos em julho.

São Paulo é um bom termômetro do mercado. Nós últimos três anos, houve aumento de 6% no lançamento de imóveis que consumiram, predominantemente, materiais básicos. Neste ano, estes empreendimentos entraram na fase de acabamento. Pisos, metais sanitários e itens para cozinha foram os segmentos mais beneficiados.

No mercado de reposição – as lojas de materiais de construção –, o aquecimento também é notório, pois muitos compradores realizam mudanças em seus imóveis, adequando-os aos seus gostos e bolsos.

Boa leitura!

**Roberto Ferreira**





## 08 29º MPA

Apresentamos os produtos com maior rentabilidade e giro do mercado. Votados por quem conhece

## 32 NA ESTRADA COM A MÃO NA MASSA

As histórias de três profissionais que trabalham em grandes obras



## 56 INDÚSTRIA

A participação feminina na construção a seco cresce cada vez mais



## 28 ESPECIAL PEDREIROS

A nossa homenagem à mão de obra que faz o Brasil crescer. Sem medo dos desafios

## 34 OS ROBÔS ESTÃO CHEGANDO

Estados Unidos e Austrália utilizam robôs na construção civil. Mas são eficientes?

## 38 ACADEMIA DE PROFISSIONAIS

Atacarejo Obramax cuida bem dos profissionais pedreiros. E realiza vários cursos gratuitos

## 40 PEDREIRA, COM MUITO ORGULHO

Conheça Marcela Fagundes, pedreira há 13 anos

## 42 PEDREIRO TOP BRASIL

A mais importante competição de pedreiros do Brasil

## 44 CONSTRUÇÃO EM DIÁLOGO

O papel do distribuidor; a omnicanalidade e os bastidores de uma grande rede são os temas abordados

## 60 ABILUX

Os projetos vencedores do XI Prêmio ABILUX Projetos de Iluminação

## 62 ESPECIAL SÃO ROMÃO

A empresa que valoriza as pessoas

## 64 ARTIGOS

ESG na Construção; O Futuro do Varejo; A Importância da Prevenção

## 70 PAINEL

## 72 SUA LOJA

## 74 AGENDA

## ERRATA

Na matéria Especial Cozinhas, publicada na edição 420, a foto da página 14 é da Cuba N3 Alto Brilho e não da Cuba Super Grafite, da GhelPlus, como citada. Eis a foto correta e a sua descrição:



**Cuba Super grafite:** acabamento grafite texturizado, superfície hidrofóbica, que reduz o acúmulo de água, facilitando a secagem e reduzindo a incidência de manchas. Possui manta redutora de ruídos e 200mm de profundidade, para maior praticidade na cozinha.

# FELIZ DIA DO PEDREIRO

No canteiro de obras, o herói é o pedreiro. E, para cada desafio do caminho, ele conta com a Vedacit como sua parceira, com produtos que garantem suas vitórias dia após dia.

Empresa



Certificada



Acesse o QR Code  
e pergunte ao Val  
sobre os produtos  
Vedacit.

## VEDACIT







# Inovação, qualidade e liderança: é Saint-Gobain

Mais uma vez, a Saint-Gobain é reconhecida pelo mercado com soluções de alto desempenho que entregam resultados reais para quem constrói o Brasil.



[quartzolit.com.br](http://quartzolit.com.br)  
[brasilit.com.br](http://brasilit.com.br)

# Confira os produtos que foram destaque no **29º Prêmio Melhor Produto do Ano**

## BRASILIT

1º telha residencial 5mm brasilit

## QUARTZOLIT

1º manta asfáltica aluminizada tipo II 3mm quartzolit

1º argamassa cimentcola interno quartzolit

1º impermeabilizante tecplus top quartzolit

1º rejunte cerâmicas quartzolit

4º espuma expansiva quartzolit

4º pu40 multiuso quartzolit

5º silicone acético quartzolit





# O MELHOR MIX NA SUA VITRINE

O 29º Melhor Produto do Ano vai apresentar o melhor mix de produtos para o revendedor trabalhar em sua loja – com a escolha sendo realizada pelos próprios, que receberam e-mail encaminhado pelo Grupo Revenda para a votação.

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

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

No total, são premiados os produtos de 81 categorias. As empresas mais votadas no Top Of Mind indicam os produtos para concorrer ao Melhor Produto do Ano.

E essa votação é exclusiva para os lojistas.

## POR QUE BUSCAR ESSE DESTAQUE

A necessidade de um novo produto pode ser gerada para complemento de portfólio, uma nova aplicação ou até mesmo por inovação. Podem vir também das demandas dos consumidores, sugestões de clientes, tendências de vendas e ações da concorrência, por exemplo.

O marketing tem o desafio de identificar a necessidade do consumidor e, a partir disso, discutir com todas as áreas da empresa a viabilidade de um novo lançamento, sendo elas P&D, Industrial, Logística e Centro de Pesquisa e Desenvolvimento. A solicitação pode vir através de pesquisas de mercado, demanda comercial ou através dos próprios clientes. Por isso, estar atento ao mercado e próximo aos clientes são premissas fundamentais para que um novo lançamento tenha êxito.

Para posicioná-lo no ponto de venda, é necessário estudar muito bem o mercado, para entender todas as variáveis envolvidas, como qualidade, percepção do consumidor final, precificação, disponibilidade de serviços etc. Com o estudo em mãos, aliado à proposta de valor que o produto irá entregar ao mercado, faz-se um plano de lançamento e comunicação para o produto em questão. Com as informações coletadas, é preciso clareza e informar, diretamente na embalagem, quais os benefícios que aquele produto entrega. Além da embalagem, ações de trade no ponto de venda, demonstrações de produto, comunicações online nas redes sociais e por outros meios contribuem para que o consumidor final conheça os atributos de um novo lançamento.





## ESQUADRIAS E FERRAGENS

### BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER BRASIL - DUOPOWER	1
CISER - BUCHA DE EXPANSÃO	2
VONDER - BUCHA PLÁSTICA DE FIXAÇÃO 6MM F 06 VONDER	3
BEMFIXA - BUCHA UNIVERSAL BEMFIXA	4
IV PLAST - BUCHA PARA FIXAÇÃO IV PLAST	5

### CADEADO

PADO - CADEADO LATÃO PADO TRADICIONAL	1
STAM - CADEADO DE ZAMAC E-COAT	2
ALIANÇA METALÚRGICA - CADEADO DE LATÃO C/ CHAVE A-25MM BT	3
PAPAIZ - CADEADO CR30 PAPAIZ	4
VONDER - CADEADO TSA COM SEGREDO, 3 ALGARISMOS, COM CABO DE AÇO, PRETO, VONDER	5
GOLD - CADEADOS GOLD ART	5

### TEKBOND



### ESPUMA DE POLIURETANO

MUNDIAL PRIME - ESPUMA DE POLIURETANO MUNDIAL PRIME	1
TEKBOND - ESPUMA EXPANSIVA TEKbond	2
VEDACIT - ESPUMA EXPANSIVA VEDACIT	3
PULVITEC/SOPREMA - POLYFORT ESPUMA EXPANSIVA	3
QUARTZOLIT - ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT	4
SIKA - SIKABOOM	4

### FECHADURA

PADO - FECHADURA ASCOT PADO	1
ALIANÇA METALÚRGICA - FECHADURA INOX PREMIUM/EXT 2600/71 IP	2
STAM - FECHADURA 803	3
PAPAIZ - FECHADURA FIT MZ560 PAPAIZ	4
SOPRANO - POPLINE SOPRANO	5

### FECHADURA DIGITAL

PADO - FECHADURA DIGITAL FDE-250 PADO	1
ALIANÇA METALÚRGICA - FECHADURA DIGITAL TITAN EMBUTIR/WI-FI - PRETA	2
SOPRANO - FECHADURA DIGITAL DE EMBUTIR FEB505 SOPRANO E FECHADURA DIGITAL DE SOBREPOR FSP202	3
PAPAIZ - FECHADURA ELETRÔNICA SMART LOCK SL140 PAPAIZ	4
STAM - FECHADURA DIGITAL INTELIGENTE S-AIR	5
IMAB - FECHADURA IMAB D220	6



FERRAMENTAS  
SÃO ROMÃO

### FERRAGENS

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO - DOBRADIÇA PARA PORTEIRA	1
ALIANÇA METALÚRGICA - PORTA CADEADO 81114 51MM ZI	1
VONDER - BANQUETA PLÁSTICA DOBRÁVEL, BRANCA, ALTURA 450 MM, VONDER	2
GUEPAR - PREGO DE AÇO TEMPERADO NIQUELADO GUEPAR	3
STAM - DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE LINHA FERRAGGIO	4
WORKER - FIXADOR DE PORTA MAGNÉTICO WORKER	5

### PARAFUSO

CISER - SEXTAVADO INOX	1
FISCHER BRASIL - FISCHER BRASIL	2
VONDER - PARAFUSO AUTOBROCANTE SEXTAVADO 5,5 MM X 1 VONDER	3
BELENUS - PARAFUSO TELHA	4
WORKER - PARAFUSO PARA DRYWALL WORKER	5

### PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI - JANELA VENEZIANA MULTIFLEX GRADE QUADRICULADA LINHA PRATIKA 100X150X16 - 6 FOLHAS	1
MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS - PORTA DE GIRO LAMINADA	2
GRUPO RAMASSOL - PORTA DE CORRER 3 FOLHAS, AÇO GALVANIZADO, PINTURA ELETROSTÁTICA (PRETO/BRANCO)	3
ULLIAN - PORTA DE CORRER C ABERTURA CENTRAL E LATERAL FACILITÁ	3

### PORTA E JANELA DE PVC

NOVA FORMA - PORTA SANFONADA BRANCA	1
GRUPO PERLEX - PORTA SANFONADA - PERLUX	2
MULTILIT - PORTA E JANELA DE PVC MULTILIT	2
PLASBIL - PORTAS SANFONADAS PLASBIL	3

### PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI - PORTA-BALCÃO DE CORRER MULTIFLEX LINHA ALUMINIUM 216X160X17,5 - 3 FOLHAS	1
MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS - JANELA DE CORRER 2 FOLHAS MÓVEIS	2

## FERRAMENTAS

### BROCA

IRWIN - BROCA METAL DURO IW907 - 120 X 8.0MM 5/16	1
VONDER - BROCA DE AÇO RÁPIDO 6,0 MM DIN 338 HSS VONDER	2
WORKER - BROCA SDS PLUS WORKER (CONCRETO E ALVENARIA)	2
DIAMANTE AZUL - BROCA PARA FURAR PORCELANATO	3
TRAMONTINA - BROCAS PARA CONCRETO E AÇO RÁPIDO HSS	4
GOZILLA - BROCA DRILL COM HASTE PARA PORCELANATO	5

**CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO**

CORTAG - CORTADOR CORTAG NEW MASTER 125	1
IRWIN - CORTADOR DE PISO IRWIN SÉRIE 600 120CM IWHT97612	2
THOMPSON - CORTADOR DE PISO 75 CM	3
WORKER - CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO WORKER	4

**DISCO DE CORTE**

NORTON - DISCO DE CORTE NORTON BNA 12	1
DISFLEX - FLAP DISCO	2
STANLEY - DISCO DE CORTE FINO STA8061 - METAL / INOX 4 1/2 X 1,0MM X 7/8	3
TYROLIT - DISCO DE CORTE LINHA SECUR E BASIC	4
THOMPSON - DISCO DE CORTE INOX	5

**DISCO DIAMANTADO**

NORTON - DISCO NORTON PRO TURBO	1
CORTAG - DISCO DIAMANTADO PORCELANATO - CORTAG	2
DIAMANTE AZUL - PORCELANATO AZUL	3
THOMPSON - DISCO DIAMANTADO TURBO	3
WORKER - DISCO DIAMANTADO PORCELANATO WORKER	4

**FERRAMENTA ELÉTRICA**

BOSCH - GSB 185-LI (A PEQUENA GIGANTE)	1
BLACK&DECKER - ESMERILHADEIRA ANGULAR 4-1/2" (115MM) G720X	2
MAKITA - MARTELETE COMBINADO MODELO HR2630J	3
VONDER - SERRA MÁRMORE, 1.300 W, SMV 1300, COM DISCO, SEM KIT DE REFRIGERAÇÃO, 220 V, VONDER	3
WORKER - PARAFUSADEIRA A BATERIA WORKER	4

**FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO**

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO - TORQUÊS ARMADOR 12"	1
FAMASTIL/GRUPO VELLORE - CHAVE DE FENDA / PHILIPS FAMASTIL	2
SATA - ESTILETE DE SEGUR AUTO-RETRÁT REFOR SATA	2
BRASFORT - 8216 - CHAVE HEXAGONAL 10 PEÇAS	3
VONDER - MARTELO UNHA 27 MM COM CABO DE FIBRA VONDER	4
GALO DESEMPENADEIRAS - GESSEIRA REF. 305/00	5
PACETTA - COLHER DE PEDREIRO PACETTA	5

FERRAMENTAS  
SÃO ROMÃOFAMASTIL/  
GRUPO VELLORE**FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA**

TRAMONTINA - CONJUNTO DE FERRAMENTAS METÁLICAS PARA JARDIM, 3 PEÇAS	1
FAMASTIL/GRUPO VELLORE - VASSOURA PLÁSTICA FAMASTIL	2
TRAPP - CONJUNTO DE TESOURAS DE PODA - TS-27002	3
PACETTA - FORCADO PACETTA	4
WORKER - PULVERIZADOR COSTAL WORKER	4
VONDER - PULVERIZADOR COSTAL AGRÍCOLA 20 LITROS PC 020 VONDER	5

**INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER**

BOSCH - TRENA GLM 50-27 CG	1
VONDER - NÍVEL A LASER, RECARREGÁVEL, 20 METROS, NLR 020 VONDER	2
MAKITA - NÍVEL A LASER DE LINHAS CRUZADAS A BATERIA, MODELO SK700GD	3
STARRETT - TRENA A LASER SÉRIE STARRETT - 30 METROS - KLMS-30	4



LIMA

SATA

SATA - LIMA K&F ENXADA E MULTIUSO 8	1
STARRETT - LIMA ENXADA DE 8 STARRETT, L411-208 - STARRETT2	2
VONDER - LIMA MEIA CANA BASTARDA 10, COM CABO, ENCARTELADA, VONDER	3
WORKER - LIMA ENXADA WORKER	4
BRASFORT - 7917 - LIMAS ROTATIVAS PARA MADEIRA 1/4 5 PEÇAS	5

**MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA**

VONDER - MOTOESMERIL 6, 360 W, 220 V, VONDER	1
CORTAG - CORTADOR ELÉTRICO CORTAG - ZAPP	2
MOTOMIL - FURADEIRA DE BANCADA - FBM-160MA	3
GAMMA FERRAMENTAS - G692 - SERRA MULTIFUNÇÃO	3
WORKER - FURADEIRA DE BANCADA WORKER	4

**TRENA**

STARRETT - TRENA DE BOLSO COM 5M STARRETT, KTS34-5ME-S - STARRETT	1
THOMPSON - TRENA EMBORRACHADA 5X19	2
BOSCH - TRENA GLM 50-27 CG	3
LUFKIN - TRENA LUFKIN L500 5M	3
VONDER - TRENA CURTA DE AÇO 5 M X 19 MM VONDER	4

**ITENS PARA BANHEIRO****ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO**

ASTRA - ACESSÓRIOS COM ADESIVO	1
DECA - PAPELEIRA POLO BLACK NOIR 2020.BL33.NO	2
CELITE/ROCA BRASIL - GABINETE INTEGRADO COM 2 GAVETAS E LAVATÓRIO EM LOUÇA - B60003M530	2
DOCOL - LINHA IDEA	3
MEBUKI - KITS DE ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO SOFT	3
DUDA - KIT MONACO CRISTAL	4



# 29<sup>o</sup> MELHOR PRODUTO DO ANO

www.adere.com



COLE COM A ADERE E CONHEÇA OS NOSSOS  
CAMPEÕES NA 29ª EDIÇÃO DO PRÊMIO  
MELHOR PRODUTO DO ANO!

- 1<sup>o</sup> lugar para a categoria de Fita Crepe  
Pintura Imobiliária ADERE!
- 3<sup>o</sup> lugar para o segmento de Lixa  
Massa ADERE!
- 4<sup>o</sup> lugar para o segmento de Fita  
Isolante Anti-Chama ADERE!



É muito gratificante sermos lembrados e reconhecidos pelos lojistas, dos mais diversos portes e regiões do Brasil. Afinal, há **58 anos** buscamos ser parte essencial das lojas de materiais de construção com produtos e soluções que aderem! Vamos juntos por mais! Porque se a vida pede, a gente **ADERE!**

**ADERE**  
Colou, tá colado.

**ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP**

A J RORATO - KIT BANHEIRO SIENA	1
FABRIBAM - CONJUNTO TEREZA CRISTINA 1 METRO   FABRIBAM	2
COZIMAX - ARMÁRIO P/ BANHEIRO KYOTO	3
MÓVEIS SÃO JOÃO - KIT MILÃO COM PÉ DE 100 CM – JAPANDI COM BRANCO	4

**ASSENTO SANITÁRIO**

ASTRA - ASSENTO OVAL SOPRADO TPJ	1
MEBUKI - ASSENTO SLIM ALMOFADADO	2
AMANCO WAVIN - ASSENTO AMANCO WAVIN	3
KRONA - ASSENTO SANITÁRIO KRONA	3
HERC - ASSENTO ALMOFADADO	4



LORENZETTI

**CHUVEIRO ELÉTRICO**

LORENZETTI - LOREN SHOWER	1
FAME - CHUVEIRO INTENSE ELETRÔNICO FAME	2
ENERBRÁS - DUCHA ELETRÔNICA ESOT	3
SINTEX - DUCHA BANHO QUENTE	4

**LOUÇA SANITÁRIA**

LORENZETTI - KIT BACIA LOREN ONE	1
CELITE/ROCA BRASIL - KIT DE BACIA COM CAIXA ACOPLADA, ASSENTO PP COM QUEDA AMORTECIDA E ITENS DE INSTALAÇÃO SQUARE ROCA - C329723003	2
ICASA - BACIA COM CAIXA ACOPLADA E BACIA CONVENCIONAL LINHA MIST	3
DECA - BACIA PARA CAIXA ACOPLADA FLEX P.380.17	4
DOCOL - BACIA NEXT	5

**METAL SANITÁRIO**

LORENZETTI - LOREN KITCHEN 2266 C76	1
DECA - TORNEIRA POLO BLACK MATTE 1191.BL33.MT	2
FABRIMAR - BASES DE REGISTRO FABRIMAR.	3
MEBER METAIS - MONOCOMANDO LAVATÓRIO BANCADA 2875 Ax10M SLIM DOURADO MATTE	3
CELITE/ROCA BRASIL - TORNEIRA PARA LAVATÓRIO BICA BAIXA CROMADA BASIC CELITE -B5000C7CRB	4

**SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS**

LORENZETTI - LZ 1600DE	1
RINNAI - REU-E211 FEH	2
RHEEM DO BRASIL - AQUECEDOR A GÁS 20 LITROS BLACK COM WIFI INTEGRADO	3
KOMECO - AQUECEDOR LINHA PRIME	4

**ITENS PARA COZINHA****ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP**

A.J. RORATO - ARMÁRIO TÓQUIO	1
MM GABINETES - COZINHA MUNIQUE	2
COZIMAX - COZINHA CISNE	3
IRMÃOS CORSO - GABINETE RIO	4

**FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA**

LORENZETTI - ACQUA BELLA	1
ACQUABIOS - FILTRO COM TORNEIRA LINHA PREMIUM	2
HIDRO FILTROS - FILTRO ECO – FILTRO DE ÁGUA PARA CAIXA DÁGUA	3
PLANETA ÁGUA - PURIFICADOR FIT 200 COM SISTEMA DE TRIPLA FILTRAÇÃO	4

**PIA DE MATERIAL SINTÉTICO**

A.J. RORATO - PIA RORALIT MARMORE SINTETICO STANDARD	1
IRMÃOS CORSO - PIA ISOCRIL	2
DECORALITA - PIA PREMIUM DE MATERIAL SINTETICO DECORALITA	3

**PIA E CUBA DE INOX**

TRAMONTINA - CUBA DE EMBUTIR TRAMONTINA DORA 50 BL R6 EM AÇO INOX ESCOVADO COM VÁLVULA 50X40 CM	1
GHELPUS - PIA PLUS 30	2
DOCOL - CUBAS BISTRÔ	3
FABRINOX - PIA STANDARD DE 1200	4

**REGULADOR DE GÁS PARA COZINHA**

ALIANÇA METALÚRGICA - REGULADOR 506/01 BT	1
IMAR - MODELO 0727 , USO DOMÉSTICO COM TAMPA EM ABS	2



GRUPO

REVENDA



MELHOR PRODUTO

DO ANO

## 1º Lugar:

Cadeado Latão Tradicional

Fechadura Ascot

Fechadura Digital FDE-250



## NÓS VENCEMOS DE NOVO!

A PADO é Escolha Número Um dos Lojistas Brasileiros e conquistou o triplo destaque no 29º Prêmio Melhor Produto do Ano do Grupo Revenda na categoria Esquadrias e Ferragens!

**PADO**

 /padobr

 @padobr

[www.pado.com.br](http://www.pado.com.br)



LORENZETTI

**TORNEIRA ELÉTRICA**

LORENZETTI - LOREN EASY	1
FAME - TORNEIRA ELÉTRICA ELEGANCE FAME	2
DURÍN - TORNEIRA ELÉTRICA COZINHA PAREDE BIA ALTA 4T BR CR	3
SINTEX - TORNEIRA ELÉTRICA COM FILTRO ÁGUA 2 EM 1	4

**TORNEIRA PARA COZINHA**

DOCOL - TORNEIRA E MONOCOMANDO DE MESA LIFT	1
LORENZETTI - LOREN FLEX	1
DECA - TORNEIRA DECA MOTION CROMADA E PRETO 1167.C23.PT	2
ACQUABIOS - KIT GOURMET ( FILTRO DE ÁGUA TORNEIRA GOURMET)	3
FABRIMAR - TORNEIRA DA LINHA NOVA GYRO	4
MEBER METAIS - TONEIRA COZINHA - BANCADA BICA ALTA TRÍADE PRETO MATTE	4

**MATERIAL BÁSICO****BETONEIRA**

CSM - BETONEIRA 1 TRAÇO MAX 400 L	1
IRMÃOS FISCHER - BETONEIRA FISCHER MOB PRO 400L	2
GMEG - MB- 400P GMEG	3

**CARRINHO DE MÃO**

TRAMONTINA - CARRINHO DE MÃO EXTRA FORTE	1
CSM - CARRINHO DE MÃO HEAVY DUTY 60L	2
VONDER - CARRINHO DE MÃO COM PNEU E CÂMARA, CAÇAMBA RETA, GALVANIZADA, VONDER	2
IRMÃOS FISCHER - CARRINHO DE MÃO 60 L CAÇAMBA DE AÇO VERMELHO	3

**CIMENTO**

VOTORANTIM CIMENTOS - VOTORAN/ITAÚ/POTY/TOCANTINS	1
INTERCEMENT - CAUÊ, GOIAS, ZEBU	2
CIMENTO NACIONAL - CIMENTO CAMPEÃO	3

VIAPOL



DENVER/SOPREMA

**FITA ASFALTICA**

VIAPOL - VIAFLEX FITA	1
DRYKO - DRYKOFITA VEDATUDO	2
SIKA - SIKA MULTISEAL – SEKASEAL	2
DENVER/SOPREMA - SUPERFITA E DENVERFITA	3

QUARTZOLIT



DENVER/SOPREMA

VIAPOL

**IMPERMEABILIZANTE**

VEDACIT - ADITIVO IMPERMEABILIZANTE VEDACIT	1
QUARTZOLIT - TECPLUS TOP QUARTZOLIT	1
VIAPOL - VIAPLUS	2
DENVER/SOPREMA - DENVERTEC 100	2
SIKA - SIKATOP E SIKAFILL	3

**LÃ DE ROCHA**

ROCKFIBRAS/SOPREMA - SOPRAROCK PAD (PAINÉIS DE LÃ DE ROCHA)	1
---	---

ROCKFIBRAS/  
SOPREMA





Mix campeão,  
performance  
reconhecida  
**(e muito+)**



A Soprano foi reconhecida no **29º Prêmio Melhor Produto do Ano**, destacando-se em quatro categorias.

Esse resultado reforça nosso compromisso com a qualidade e a inovação presentes em nosso portfólio, refletindo a confiança do mercado e a relevância dos produtos que entregamos todos os dias.

### Destaques das categorias premiadas:

#### 3º LUGAR



MINIDISJUNTOR  
SOPRANO SHB GIII



#### 5º LUGAR



FECHADURA POPLINE SOPRANO



#### 3º LUGAR



QUADRO DE  
DISTRIBUIÇÃO DE  
EMBUTIR SOPRANO



QUADRO DE  
DISTRIBUIÇÃO DE  
SOBREPOR SOPRANO



#### 3º LUGAR



FECHADURA DIGITAL DE  
EMBUTIR FEB505 SOPRANO



FECHADURA DIGITAL DE  
SOBREPOR FSP202 SOPRANO



Agradecemos a confiança de todos que nos impulsionam  
a alcançar mais este importante reconhecimento.



QUARTZOLIT

SOPREMA

VIAPOL

**MANTA ASFÁLTICA**

QUARTZOLIT - MANTA ASFÁLTICA ALUMINIZADA

TIPO II 3MM QUARTZOLIT	1
VEDACIT - VEDACIT MANTA ASFALTICA	1
VIAPOL - VIAMANTA MULTIUSO	2
SIKA - SIKASHIELD E SIKA MANTA	3
DENVER/SOPREMA - IMPERMANTA	4



BRASILIT

**TELHA DE FIBROCIMENTO**

BRASILIT - TELHA RESIDENCIAL 5MM BRASILIT	1
ETERNIT - TELHA DE FIBROCIMENTO TROPICAL ETERNIT	1
INFIBRA - TELHA DE FIBROCIMENTO INFIBRA	2
CONFIBRA - TELHA DE FIBROCIMENTO P5 CONFIBRA	3

**TELHA DE PVC**

PRECON - TELHA COLONIAL DE PVC	1
PERMATTI - TELHA DE PVC PERMATTI	2
AFORT - TELHA PLAN DE PVC	2
ITEC - TELHA ROMANA PERTUTTI	3

**RESINA ACRÍLICA**

HYDRONORTH - RESINAS MULTIUSO HYDRONORTH	1
UNIPEGA - UNIPEGA COLA PARA PISOS VINÍLICOS 18KG	2
EUCATEX - EUCATEX ACQUA RESINA	
ACRÍLICA IMPERMEABILIZANTE	3
LUCKSCOLOR - RESINA ACRÍLICA BASE ÁGUA	4

**MATERIAL DE ACABAMENTO**

QUARTZOLIT

FORTALEZA

**ARGAMASSA**

QUARTZOLIT - CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT	1
FORTALEZA - OVERCOLL	2
KERAKOLL - POLIVALENTE 7 EM 1	3
VOTORANTIM CIMENTOS - VOTOMASSA	4

**FORRO DE PVC**

PLASTILIT - FORRO GEMINI BRANCO NEVE	1
NOVA FORMA - FORRO GEMINI	2
MULTILIT - FORRO DE PVC 4 E 7MM MULTILIT	3
PLASBIL - PLASBIL	4
PERMATTI - FORRO DE PVC PERMATTI	5
DUDA - FORRO DE PVC CLEAN 5MM	6

**PORCELANATO**

DELTA PORCELANATO - LINHA BARCELONA	1
PORTINARI - COLEÇÃO SANTORINI	2
DAMME - TRAVERTINO ARGENTO 82X182 CM	
DDG CÓD DDG18301	3
EMBRAMACO - FORMATO 123X123CM ACABAMENTO	
DEEP INK 123022 - MASTER NAVONA CREAM	4

**REJUNTAMENTO**

QUARTZOLIT - REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT	1
FORTALEZA - REJUNTE ACRÍLICO	2
SIKA - PORTOKOLL REJUNTE ACRILICO	3
CERAMFIX - CERAMFIX ACRÍLICO BICOMPONENTE EXTRALISO	4
VOTORANTIM CIMENTOS - VOTOMASSA	5

**REVESTIMENTO CERÂMICO**

DELTA PORCELANATO - LINHA COPAN	1
ELIANE - MUNARI BRANCO AC 90X90CM	2
EMBRAMACO - FORMATO 64X123CM ACETINADO	
RT64547 - VITRAL CANDY	3
ELIZABETH - TASOS AC 10X10	4
BIANCOGRÊS - TRAVERTINO TIVOLI	5

# elgin

No campo da  
iluminação,  
a Elgin está  
sempre no topo.

1º Lugar  
Lâmpada de LED Elgin

2º Lugar  
Refletor de LED Elgin



  
29º  
MELHOR PRODUTO  
DO ANO



Orgulhosamente  
Brasileira

+70

Há + de  
70 Anos

*Cafu*



**cobrecom**

**Cabo Flexicom**

**Três**  
**campeão!**

Eleito pela 3ª vez consecutiva o Melhor Produto do Ano, na categoria de Fios e Cabos Elétricos, pela Revista Revenda.



**cobrecom**

A sua marca de  
**confiança**



O Cabo Flexicom Antichama é recomendado para **instalações elétricas de baixa tensão de até 450/750 v**, oferecendo **isolação antichama para maior segurança**. Versátil e eficiente, é ideal para aplicações em residências, comércios e indústrias.



@cobrecom



## MATERIAL ELÉTRICO

MARGIRIUS



### DISJUNTOR

FAME - DISJUNTORES DIN FAME	1
TRAMONTINA - MINIDISJUNTORES DE 3KA, 4,5KA, 6KA E 10KA	2
MARGIRIUS - DISJUNTOR MARGIRIUS	2
SOPRANO - MINIDISJUNTOR SOPRANO SHB GIII	3
MECTRONIC - ELETROMAR - DISJUNTOR ELETROMAR	4

### ELETRODUTO

TIGRE - ELETRODUTO FLEXÍVEL CORRUGADO	
TIGREFLEX AMARELO 25MM X 50M	1
KRONA - ELETRODUTO KRONA	2
TRAMONTINA - ELETRODUTO CORRUGADO 3/4 -	
DN 25 - 50 METROS	3
FORTLEV - ELETRODUTO CORRUGADO FORTLEV	3
AMANCO WAVIN - ELETRODUTO	
CORRUGADO AMANCO WAVIN	4
PLASTILT - CORRUGADO LEVE 25MM 50M	5



ILUMI



MARGIRIUS

### EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO DE LINHA

ILUMI - 34012 FILTRO DE LINHA 1,0M 5 TOMADAS	
250V BRANCO	1
FAME - EXTENSÃO ELÉTRICA FAME	2
MARGIRIUS - RÉGUA DE TOMADAS MARGIRIUS	3
PLUZIE - LINHA PLUZIE BRANCA	3
MEGATRON - EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO	
DE LINHA MEGATRON	4
GRUPO PERLEX - EXTENSÃO QUALITY - PERLEX	5

### FIO E CABO ELÉTRICO

COBRECOM - CABO FLEXICOM 450/750 V	1
SIL - CABO FLEXISIL 750 V	2
MEGATRON - CABO FLEXÍVEL 750V	3
GRUPO PERLEX - CABO FLEXÍVEL - PERFIL	4
LAMESA - CABO FLEXÍVEL LAMEFLAM FLEX	5

COBRECOM

FOXLUX /  
GRUPO VELLORE

ADERE



### FITA ISOLANTE

3M - SCOTCH 33	1
TIGRE - FITA ISOLANTE TIGRE DE USO GERAL 20 M	2
FOXLUX/GRUPO VELLORE - FITA ISOLANTE FOXLUX	3
FAME - FITA ISOLANTE USO GERAL FAME	3
ADERE - FITA ISOLANTE ANTI-CHAMA	4
KRONA - FITA ISOLANTE KRONA	4
BRASFORT - 8237 - FITA ISOLANTE ANTICHAMA 5 M X 19 MM	5

### ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA

BLUMENAU ILUMINAÇÃO - REFLETORES	
LED BLUMENAU ILUMINAÇÃO	1
EMPALUX - LUMINARIA LED SARIN 150W BIV 5000K	2
BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO - BDLL-3200-01 - LUMINARIA	
LED LINEAR PRO IP65 36W 120CM 6500K IP65 100-240V	3
GALAXY LED - ESPETO DE JARDIM	4



ELGIN

### LÂMPADA DE LED

TASCHIBRA - TKL TASCHIBRA	1
ELGIN - LÂMPADA DE LED ELGIN	1
OUROLUX - REFLETOR CONTROLADO SENSOR	
DE PRESENÇA LUMINOSIDADE	2
EMPALUX - BULBO LED 50W BIVOLT 6.500K	
4000LM E27 - AL50662	3
BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO - BDA6-1300-02 - LAMPADA	
LED BULBO A60 15W 6500K 100-240V	4
AVANT - LÂMPADA PERA LED	4
GALAXY LED - BULBO T 20W	5

### LUMINÁRIA DE LED

TASCHIBRA - SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL CONVEX	
LED TASCHIBRA	1
GALAXY LED - STYLE LED 80W	2
BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO - BDLL-7200-01 - LUMINARIA	
LED LINEAR ALTA POTÊNCIA 72W 120CM 6500K 100-240V	3
FOXLUX/GRUPO VELLORE - PAINEL DE LED FOXLUX	3
AVANT - PAINEL ALU LED	4

FOXLUX /  
GRUPO VELLORE



# ALTA PERFORMANCE EM CADA DETALHE

RECONHECIMENTO VALIOSO DO MERCADO REVENDEDOR,  
REFLETIDO EM CADA PRÊMIO E EM CADA CONQUISTA!

A todos os **nossos parceiros lojistas**, o nosso muito **obrigado por confiarem, escolherem e recomendarem os produtos VONDER.**

Nosso reconhecimento reflete a força de uma **parceria de sucesso**, construída com quem mais entende do mercado e acredita que o trabalho profissional e industrial precisa contar com a **máxima qualidade para gerar excelentes resultados**, seja para quem usa ou revende cada produto.

## CONFIRA A RELAÇÃO DE PRODUTOS PREMIADOS:

MOTOESMERIL • BANQUETA PLÁSTICA  
DOBRÁVEL • NÍVEL A LASER RECARREGÁVEL •  
BOMBA SUBMERSA • CARRINHO DE MÃO •  
BUCHA PLÁSTICA DE FIXAÇÃO • PARAFUSO  
AUTOBROCANTE SEXTAVADO • SERRA  
MÁRMORE • LIMA MEIA CANA BASTARDA •  
MANGUEIRA PARA JARDIM ANTITORÇÃO •  
MARTELO UNHA • ÓCULOS DE SEGURANÇA •  
CADEADO TSA COM SEGREDO •  
PULVERIZADOR COSTAL AGRÍCOLA • TRENA •  
MÁQUINA DE PINTURA AIRLESS



Obrigado por escolher e trabalhar com a

**vonder®**

## MARGIRIUS

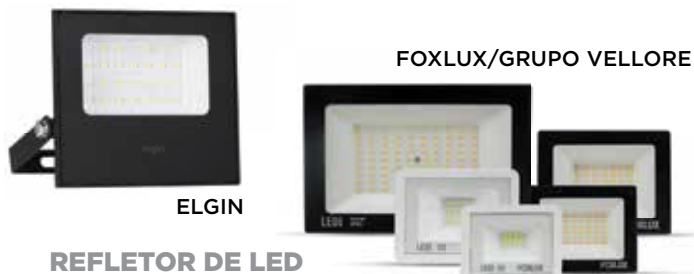


## PINO ADAPTADOR DE TOMADA

FAME - PINO MACHO E FÊMEA FAME	1
TRAMONTINA - ADAPTADOR CONVERSOR 2P	2
MARGIRIUS - PINO T/BENJAMIM MARGIRIUS	2
ILUMI - 12270 PINO 3 SAIDAS TIPO T 2P+T 10ª 250V~ BRANCO	3
PLUZIE - PINO GIGANTE 2P+T	3
GRUPO PERLEX - PINOS E PLUGUES - PERLEX	4
WEG - PLUGUES E ADAPTADORES WEG	5

## QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

AMANCO WAVIN - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO AMANCO WAVIN	1
TIGRE - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO EMBUTIR 6/8 DISJ SEM BARRAMENTO	2
FAME - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR FAME	2
SOPRANO - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR SOPRANO E QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO DE SOBREPOR SOPRANO	3
STECK - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO OURO BOX	4
KRONA - QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO KRONA	5



ELGIN

FOXLUX/GRUPO VELLORE

## REFLETOR DE LED

BLUMENAU ILUMINAÇÃO - REFLETORES LED BLUMENAU ILUMINAÇÃO	1
ELGIN - REFLETOR DE LED ELGIN	2
EMPALUX - REFLETOR LED BIVOLT 200W 6.500K - RL52006	3
BLACK&DECKER ILUMINAÇÃO - BDR1-0100-01 - REFLETOR LED ECO 100W 6500K IP65 100-240V	3
FOXLUX/GRUPO VELLORE - REFLETOR LED FOXLUX	4
GALAXYLED - REFLETOR PORTÁTIL	5

## TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

ILUMI - 20140 - CJ TOMADA 2P T 10A 250V STYLUS	1
TRAMONTINA - CONJUNTO INTERRUPTOR E TOMADA LIZ, PLUGUE MACHO 2P	2
MARGIRIUS - INTERRUPTOR SLEEK MARGIRIUS E TOMADA SLEEK MARGIRIUS / PLUGUE MACHO - PLD E PLUGUE FÊMEA TMD MARGIRIUS	3
FAME - LINHAS EVIDENCE E BLANC	3
LEGRAND - PIAL PLUS	4
MECTRONIC - ELETROMAR - TOMADA E INTERRUPTOR MILLENIUM	5

## MATERIAL HIDRÁULICO

## BOMBA SUBMERSA

ANAUER - ANAUER SAPPO 900 EXTREME	1
BOMBAS RAYMA - BOMBA SAPECA	2
DANCOR - 2.5-DS-11-16-22 COM CAPACITOR EMBUTIDO	3
VONDER - BOMBA SUBMERSA 450 W, BSV 450, 220 V, VONDER	4
WORKER - BOMBA SUBMERSA WORKER	5

## CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

FORTLEV - TANQUE FORTLEV (CAIXA D'ÁGUA COM TAMPA ROSCÁVEL)	1
ACQUALIMP - ÁGUA PROTEGIDA	2
INFIBRA - CAIXAS E TANQUES DE ÁGUA INFIBRA	3

## CISTERNA

FORTLEV - CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV	1
ACQUALIMP - ACQUALIMP	2
BAKOF - CISTERNA COM KIT PARA CAPTAÇÃO DE ÁGUA DA CHUVA / CISTERNAS	3



TEKBOND



PULVITEC/SOPREMA

## FITA VEDA ROSCA

TEKBOND - FITA VEDA ROSCA TEKBOND	1
CENSI - FITA VEDA ROSCA - 18 MM X 10 M	2
KRONA - FITA VEDA ROSCA KRONA	2
AMANCO WAVIN - FITA VEDA ROSCA AMANCO WAVIN	3
FORTLEV - FITA VEDA ROSCA FORTLEV	3
PULVITEC/SOPREMA - POLYTUBES FITA VEDA ROSCA PULVITEC	4
NORTON - FITA VEDA ROSCA NORTON PRO	5
PLASTIFLUOR - FITA VEDA ROSCA FIRLON	6

ILUMI



MARGIRIUS





# Mundial Prime é Melhor do Ano

Qualidade, performance e  
rentabilidade reconhecidas  
pelos lojistas de Norte  
a Sul do Brasil

**1<sup>o</sup>** Lugar na categoria  
Espuma de Poliuretano

**2<sup>o</sup>** Lugar nas categorias  
Desengripante e Tinta Spray

**3<sup>o</sup>** Lugar na categoria  
Silicone

**4<sup>o</sup>** Lugar na categoria  
Cola Instantânea



**Mundial  
Prime**

A GENTE RESOLVE  
PARA **VOCÊ**



Acesse o QR code  
e confira nosso  
catálogo completo.

@mundialprime [www.mundialprime.com.br](http://www.mundialprime.com.br)



FLASMATIL/  
GRUPO VELLOREMANGUEIRA  
PARA JARDIM

TRAMONTINA - MANGUEIRA FLEX COM 4 CAMADAS	1
FAMASTIL/GRUPO VELLORE - MANGUEIRA PARA JARDIM FAMASTIL	2
PLASBOHN - MANGUEIRA PARA JARDIM PLASBOHN	3
VONDER - MANGUEIRA PARA JARDIM ANTITORÇÃO 1/2 VONDER	3
ACQUAFLEX - CONJ TRANÇADO CRISTAL 20 MTS	4

## RALO LINEAR

TIGRE - RALO LINEAR INVISÍVEL 70CM BRANCO	1
ELLEVE/ GRUPO KRONA - RALO LINEAR (ELLEVE)	2
ESTRELA ACESSÓRIOS - RALO PREMIUM LINEAR COM GRELHA INOX	3
HERC - RALO LINEAR MODULÁVEL SIFONADO	4

## TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC - TORNEIRA DE JARDIM	1
LORENZETTI - LORENZETTI	2
TIGRE - TORNEIRA PARA TANQUE/MÁQUINA CROSS	3



## TORNEIRA EM ABS

LORENZETTI - LORENZETTI	1
TIGRE - TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS	2
VÍQUA - TORNEIRA EM ABS (VÍQUA)	3
ACQUABIOS - TORNEIRA COLORS DE LAVATÓRIO	3
METAIS LEÃO - 6274 - TORNEIRA COZINHA MESA COM FILTRO COLOR SOFT - COPO ABS	4
DUDA - TORNEIRA FILTRO DUDA	5

## TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

AMANCO WAVIN - TUBO SOLDÁVEL AMANCO WAVIN	1
KRONA - TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA KRONA	2
TIGRE - JOELHO 90° 25 MM SOLDÁVEL	3
FORTLEV - REGISTRO DE ESFERA COMPACTO FORTLEV	4
PLASTILT - TUBO SOLDÁVEL 25MM E JOELHO SOLDÁVEL 25MM	4
TUBOZAN - TUBO DE 100 ESGOTO 3M E JOELHO 90 ESGOTO 100	5

TUBO E CONEXÃO  
PARA ÁGUA QUENTE

KRONA - TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE KRONA	1
AMANCO WAVIN - AMANCO WAVIN SUPER CPVC FLOWGUARD	2
TIGRE - JOELHO 90° 22 MM AQUATHERM	3

## TINTAS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA



ATLAS

ACESSÓRIOS  
PARA PINTURA

ATLAS - AT416ES - TRINCHA P/ PINT ANGULAR IMPERIAL CABO CURTO	1
GALO DESEMPENADEIRAS - AZULZINHA REF. 112/00	2
TIGRE PINCÊIS - ROLO DE LÃ SINTÉTICA ANTIRRESPINGO	3
CONDOR - ROLO PROFISSIONAL PARA PINTURA FOSCO 3M - LIXA MASSA/MADEIRA 230U, LIXA D'ÁGUA 331Q	4
VONDER - MÁQUINA DE PINTURA AIRLESS, 1,3 HP, 220 V, MPA 1010, VONDER	6

## COLA INSTANTÂNEA

TEKBOND - COLA INSTANTÂNEA 793 TEKBOND	1
UNIPEGA - UNIPEGA COLA INSTANTÂNEA BOND 007 FRASCO 20G	2
HENKEL - SUPER BONDER 20G	2
PULVITEC/SOPREMA - POLYFORT COLA BOND PULVITEC	3
MUNDIAL PRIME - SUPER COLA MUNDIAL PRIME	4
TYTAN/SELENA - ADESIVO TYTAN CIANO	5

TEKBOND



PULVITEC/SOPREMA



## CUPINICIDA

JIMO - JIMO CUPIM	1
MONTANA QUÍMICA - PENTOX	2
VEDACIT - PENETROL	3
SAYERLACK - EXTERMINADOR DE CUPIM	3
SPARLACK - SPARLACK CORAL	4



# MELHOR PRODUTO DO ANO

2025

Conquistamos o 2º lugar  
com a **Fita Mask Crepe 710**



Reconhecida pela alta performance,  
excelente giro e rentabilidade no  
ponto de venda.

Obrigado

ATLAS



### EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

ATLAS - EPIS - LUVAS AT1304	1
MARLUVAS - BOTA DE SEGURANÇA EM COURO NUBUK 50B26 CB	2
3M - RESPIRADOR AURA, PROTETOR AUDITIVO MUFFLER, OCULOS VIRTUA	3
KALIPSO - LUVA NITRILICA-10	4
VONDER - ÓCULOS DE SEGURANÇA BOXER FUMÊ VONDER	4
NORTON - NORTON NORSAFETY	5

### FITA CREPE

ADERE - FITA CREPE PINTURA IMOBILIÁRIA	1
EUROCEL - FITA CREPE / EURO MSK6075	2
ADELBRAS - FITA MASK CREPE 710	2
NORTON - FITA CREPE NORTON USO GERAL	3
TEKBOND - FITA CREPE TEKBOND	3
3M - FITA CREPE 101LA, FITA CREPE BLUE	4

ADERE

EUROCEL

TEKBOND



### LIXA

NORTON - LIXA NORTON MASSA A257	1
ATLAS - DISCO ABRASIVO TELADO AT33	2
LIXAS TATU - LIXA FERRO/AÇO TRIONITE TATU	2
ADERE - LIXA MASSA	3
TYROLIT - FOLHAS DE LIXA FERRO, D'ÁGUA E MASSA MADEIRA	4

ATLAS



### ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40 - WD-40® PRODUTO MULTIUSOS	1
UNIPEGA - UNIPEGA DESENGRIPANTE USO GERAL UNILUB 300ML/150G	2
MUNDIAL PRIME - MP1 DESENGRIPANTE ANTICORROSIVO MUNDIAL PRIME	2
ORBI QUÍMICA - WHITE LUB	3
TEKBOND - TEK LUB MULTIUSO	3
STARRETT - ÓLEO DESENGRIPANTE STARRETT LUBE, S-LUB300 - STARRETT	4



TEKBOND



PULVITEC/SOPREMA



QUARTZOLIT

### SELANTE POLIURETANO

UNIPEGA - UNIPEGA SELANTE PU 40 280ML	1
TEKBOND - PU40	2
ORBI QUÍMICA - ORBIFLEX PU 40 USO GERAL CINZA	3
PULVITEC/SOPREMA - POLYFORT PU 40 PULVITEC	3
QUARTZOLIT - PU 40 MULTIUSO QUARTZOLIT	4
SIKA - SIKAFLEX 101 SELA PLUS E SIKAFLEX CONSTRUCTION	5

### SILICONE

TEKBOND - SILICONE ACÉTICO CONSTRUÇÃO	1
UNIPEGA - UNIPEGA SILICONE ACÉTICO MULTIUSO 250ML	2
PULVITEC/SOPREMA - POLYFORT MULTIUSO SILICONE	2
MUNDIAL PRIME - ADESIVO DE SILICONE MUNDIAL PRIME	3
BRASCOLA - BRASCOVED	4
QUARTZOLIT - SILICONE ACÉTICO QUARTZOLIT	5

TEKBOND

PULVITEC/  
SOPREMA

QUARTZOLIT



### STAIN

SAYERLACK - POLISTEN	1
HYDRONORTH - STAIN DECORATIVO PREMIUM HYDRONOTH	2
MONTANA QUÍMICA - OSMOCOLOR	3
LUZTOL - IMPREGNANTE PREMIUM UV STAIN ACETINADO LUZTOL	4



### TINTA ESMALTE

SUVINIL - SUVINIL COR	1
CORAL - CORALIT TOTAL	2
SHERWIN-WILLIAMS - SW ECO ESMALTE	3
KILLING - KISACRIL ESMALTE ACRÍLICO BASE ÁGUA	4
LUKSCOLOR - ESMALTE BASE ÁGUA	5

### TINTA PARA PAREDE EXTERNA

SHERWIN WILLIAMS - METALATEX ACRÍLICO	1
SUVINIL - SUVINIL FACHADA PROTEGIDA EMBORRACHADA	2
CORAL - SOL	3
MAZA - SUPER FLEX PAREDE	4
KILLING - KISATECH TINTA IMPERMEABILIZANTE	4
LUKSCOLOR - LUKSCLEAN	5

### TINTA PARA PAREDE INTERNA

SUVINIL - SUVINIL TOQUE FOSCO COMPLETO	1
CORAL - DECORA MATTE	2
SHERWIN-WILLIAMS - KEM TONE	3
ANJO TINTAS - TINTA ACRÍLICA PREMIUM	
ANJO TOTAL SEMI BRILHO	3
UNIVERSO TINTAS - UNILAR ACRÍLICO ECONÔMICO	3
LUKSCOLOR - TRADIÇÃO	4



TEKBOND

### TINTA PARA PISO

SHERWIN-WILLIAMS - NOVACOR PISO	1
HYDRONORTH - NOVO PISO / SUPER NOVO PISO HYDRONORTH	2
SUVINIL - SUVINIL PISOS	3
CORAL - PINTA PISO	3
EUCATEX - EUCATEX ULTRA PISO GRAFENO	4

### TINTA SPRAY

COLORGIN/SHERWIN-WILLIAMS - COLORGIN	1
MUNDIAL PRIME - TINTA SPRAY MUNDIAL PRIME	2
TEKBOND - TINTA SPRAY SUPER COLOR	3
EUCATEX - EUCATEX SPRAY PREMIUM	4
VONDER - TINTA EM SPRAY AMARELA, 350 ML/250 G, VONDER	5



**QUANDO A CONFIANÇA  
LIDERA, O MERCADO  
RECONHECE!**

De Norte a Sul do Brasil, lojistas escolheram a Aliança entre os grandes vencedores do **29º Prêmio Melhor Produto do Ano.**

Um reconhecimento que reforça aquilo que já faz parte da nossa história: performance, qualidade e um mix de produtos que entrega giro, rentabilidade e segurança no ponto de venda.





# ALÉM DAS PAREDES

*13 de dezembro é o Dia do Pedreiro*

A profissão de pedreiro é uma das mais antigas do mundo. Responsáveis pelo início das construções rústicas, os pedreiros existem desde quando o homem saiu das cavernas e passou a erguer a sua própria casa. Mas foi com a criação das vilas e, posteriormente, das cidades, que eles ganharam, de fato, grande importância na sociedade. Nome originário do latim "petrarium" (relativo às pedras), os pedreiros são fundamentais nas obras de hoje em dia. São eles os responsáveis por tirar do papel e colocar em pé grandes construções civis, e também por atividades minuciosas, como o assentamento de tijolos, pedras, telhas e azulejos, além da montagem de estruturas de madeira e gesso. Apesar de serem os profissionais que têm a missão de "botar a mão na massa" e de realizarem muitos dos nossos sonhos, eles nem sempre são devidamente admirados. Algumas medidas por parte das empresas, como a capacitação constante, não só melhoram a qualidade do serviço oferecido, como também garantem a valorização e o crescimento pessoal.

---

Além do treinamento e da qualificação, outro ponto fundamental para a rotina dos pedreiros é a segurança. Trabalhando para uma construtora ou por conta própria, eles precisam fazer o uso adequado dos equipamentos de proteção individual (EPIs), desde os básicos até os mais específicos, caso a atividade exija. Esses itens são imprescindíveis para garantir um dia de trabalho sem lesões.

A importância do pedreiro reside em seu papel fundamental na construção civil, sendo o profissional que executa estruturas essenciais, como fundações, paredes e lajes, garantindo a segurança e a qualidade de edificações. Sua atuação vai desde a leitura de projetos e a preparação do terreno até o acabamento final, incluindo reformas e reparos, o que o torna indispensável para o desenvolvimento de infraestruturas e o aquecimento da economia.

## **PEDREIRO: O GRANDE CONSTRUTOR**

As mais marcantes diferenças entre um pedreiro e um mestre de obras estão no grau de responsabilidade que assumem dentro do canteiro e a capacidade de coordenação entre diversos setores.

O pedreiro realiza um trabalho mais prático e especializado de construção, podendo atuar em várias frentes. Ele transforma o que foi desenhado e calculado pelos arquitetos e engenheiros em realidade ao lidar com funções de alvenaria e acabamento. Para que a sua atividade seja sempre qualitativa e exitosa, o pedreiro precisa estar sempre orientado por um mestre de obras ou um engenheiro, cumprindo as determinações.

Seu trabalho envolve construir alicerces, contrapisos, emboços, colocação de portas e janelas, concretagem, entre outras ações.

### **Funções essenciais do pedreiro na construção**

- **Execução estrutural:** Constrói a base de qualquer edificação, levantando paredes, muros e lajes com materiais como tijolos, blocos, concreto e argamassa.
- **Leitura de projetos:** Interpreta plantas e desenhos técnicos para garantir que a obra

siga as especificações e normas de segurança.

- **Acabamento:** Aplica revestimentos, pisos, reboco, massa corrida e pode instalar portas e janelas, dando o acabamento final às construções.
- **Reparos e reformas:** Realiza manutenção e recuperação de estruturas já existentes, adaptando-se a diferentes demandas.
- **Preparação do canteiro:** Nivelamento do terreno e montagem de estruturas provisórias são tarefas iniciais que dependem do pedreiro.

### **Impacto socioeconômico**

- **Motor econômico:** O trabalho do pedreiro impulsiona a economia, pois movimenta diversos setores, como o da indústria de materiais, lojas e serviços, desde o início da construção até o acabamento final.
- **Geração de moradias e infraestrutura:** O profissional é o pilar para a construção de lares, prédios comerciais e industriais, além de infraestruturas urbanas como estradas e pontes.
- **Segurança e funcionalidade:** Sua habilidade garante a solidez e segurança das construções, que são utilizadas por toda a sociedade no dia a dia.

## **PEDREIROS FAMOSOS**

Alguns pedreiros brasileiros famosos incluem Luva de Pedreiro (embora valha destacar que, na prática, ele não é um profissional da área, mas alguém que auxiliou na visibilidade positiva da profissão), Sandrão, Henrique Beverly Hills e Mestre Daniel, conhecidos por seus vídeos virais, conquistas em competições como o “Pedreiro Top Brasil” ou por transitarem para outras áreas como a música. A fama vem principalmente das redes sociais, onde compartilham sua rotina de trabalho ou conteúdo de humor.



## PEDREIROS QUE SE TORNARAM CELEBRIDADES DA INTERNET



**Luva de Pedreiro (Iran de Santana Alves):** Tornou-se famoso em 2021 por vídeos de futebol com equipamentos de pedreiro, sendo

conhecido pelas frases "Receba!" e "Graças a Deus". Seu apelido surgiu por jogar futebol usando luvas de profissionais da construção civil, fazendo referência às luvas de frio utilizadas por jogadores europeus, mas, de fato, nunca chegou a trabalhar na área.

**Sandrão (Sandro):** Viralizou com vídeos em que mostra seu trabalho instalando pisos, sempre com um tom humorístico e confiante sobre suas habilidades e serviços.



**Henrique Beverly Hills (Meia Cuié):** Ganhou notoriedade por vídeos de humor, como um em que usava uma furadeira para misturar achocolatado para a filha, causando sujeira na cozinha.



**Rafael Pedreiro:** Tornou-se um influenciador de construção civil ao mostrar sua rotina de trabalho nas redes sociais, atraindo parcerias com marcas e chegando a 7 milhões de seguidores.



## QUEM É O PEDREIRO BRASILEIRO?

Segundo pesquisa do Salário.com, o perfil mais comum do pedreiro brasileiro consiste em homens na faixa dos 41 anos que trabalham 44 horas semanais. Eles possuem ensino médio completo e trabalham para empresas do segmento de construção de edifícios.

Ao analisar os dados de contratações formais com registro em carteira e regime de trabalho integral, foi observado um crescimento de 2,92% na comparação entre os meses de outubro de 2023 e setembro de 2024.

Em estudo divulgado pela Obramax, maior atacarejo de materiais de construção do Brasil, que pertence ao Grupo Adeo, chamou atenção dos profissionais da construção civil o perfil social e econômico do pedreiro brasileiro. O levantamento, que é publicado anualmente pela varejista, compila os dados mais recentes do setor, com análises de especialistas do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), FGV-Ibre e CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção). O objetivo do documento é examinar o desempenho e as tendências do setor no Brasil e oferece insights sobre diversos aspectos da indústria.

Os valores, no entanto, não são constantes em todas as regiões do Brasil. Segundo levantamento do Salário.com, o Sul é onde os pedreiros ganham mais. Com piso de R\$ 2.389 e teto de R\$ 2.975, os profissionais da região possuem média salarial de R\$ 2.456. Em seguida está o Sudeste, que paga o valor máximo de R\$ 2.867 e o mínimo de R\$ 2.303 – com salário médio de R\$ 2.367.

Na posição intermediária está o Centro-Oeste, onde os pedreiros ganham o teto salarial de R\$ 2.704, piso de R\$ 2.171 e uma média de R\$ 2.232. Abaixo fica o Nordeste, com salário mínimo de R\$ 2.012, máximo de R\$ 2.505 e média de R\$ 2.068.

Na última posição está o Norte, região onde os profissionais da construção possuem piso salarial de R\$ 1.995, teto de R\$ 2.458 e média de 2.052.

Vale ressaltar que estes números do CAGED, base do estudo, contabilizam os empregos formais e com carteira assinada, não abordando remunerações de profissionais que atuam na informalidade.

NOSSA PARCERIA  
É ILUMINADA  
PELO SUCESSO.



A qualidade dos nossos produtos é reconhecida pelos consumidores e pela Revista Revenda. **Taschibra, premiada na Categoria Melhor Mix de Produtos por Alta Performance, Giro e Rentabilidade no Ponto de Venda.**

**1º lugar**  
TKL

**1º lugar**  
Slim / Brilhare / Lumifácil / Convex Led

# NA ESTRADA COM A MÃO NA MASSA



José da Guia Ribeiro de Sousa, Davi Silva do Nascimento Alves e Aldenor Alves estão entre os nomes que compõe as centenas de milhares de pedreiros espalhados pelo Brasil. Com inícios na profissão semelhantes, eles agora trabalham para a empresa Odebrecht, construindo estradas Brasil afora.

José da Guia tem 40 anos de idade e 15 de profissão. Atualmente, trabalha na Rodoanel Norte, em São Paulo, mas considera a execução do Túnel de São Conrado e Joá, do Consórcio Barra-São Conrado, a principal obra na qual já trabalhou. “Foi especial, porque pude aprender muito e ver o resultado do projeto, aliviando o trânsito da via. Por morar na região, fiquei tocado por também ser beneficiado com algo que eu mesmo construí”, diz.

O início na profissão foi como ajudante de produção nas obras, inspirado no histórico familiar de atuação em construção civil. “Durante os anos, o meu interesse na área aumentou e me levou à capacitação para atuar como pedreiro. E sempre busco boas referências profissionais e ser reconhecido na minha profissão, já que ela exige qualidade e técnica para durabilidade e funcionalidade no resultado do trabalho”, complementa.

Quando finaliza uma obra, o sentimento é de orgulho por ter feito parte de mais um projeto que impacta positivamente a sociedade. “Além disso, é muito bom poder ver colegas e novos profissionais na minha área”, comenta.

Davi Silva, 34 anos, por sua vez, trabalha atualmente na duplicação da BR-386, do Consórcio Construtor ViaSul, no Rio Grande do Sul. Filho de um pedreiro, ele começou ajudando o pai, que sempre trabalhou na área da construção civil, “de carteira assinada como pedreiro, e irá se aposentar em 2026”, conta com orgulho.

“De pai para filho, eu estou seguindo a mesma jornada dele. Eu comecei aprendendo a fazer casas com ele, nos ‘bicos’ que ele fazia. Aos 21 anos, conseguimos trabalhar juntos na mesma empresa, eu sendo ajudante dele. Depois nos separamos e segui como pedreiro em outra obra. Mesmo com 34 anos, continuo aprendendo e estou na quinta obra como pedreiro”, explica.



Na duplicação da BR-386, Silva trabalha no sistema de drenagem. “Em parceria com os carpinteiros, que vão na frente fazendo as formas, enquanto nós executamos o acabamento para que a drenagem fique com a qualidade que o nosso cliente pede”, elucida.

O trabalho mais difícil que executou até agora foi em um condomínio fechado, no Morro de São Paulo, na Bahia. “Por ser em uma ilha, e o terreno ter muita inclinação, tivemos muitas dificuldades para carregar materiais e bater as lajes. Mas conseguimos executar bem o projeto e eu cresci muito profissionalmente, pois ajudei bastante os colegas com os quais compartilhei a obra”, conta.



A melhor parte da profissão, segundo Davi, é ter histórias para contar aos filhos. "Isso me enche de orgulho, pois posso levá-los para ver a obra que eu ajudei a construir, além de contar as novidades que a gente leva pela vida", diz. "Eu vejo o pedreiro como um artista, a gente junta os materiais e faz uma obra de arte para durar".

Já Aldenor Alves, 43 anos, trabalha no Anel Viário de Campo Grande, no Rio de Janeiro. A exemplo de Davi e José da Guia, ele destaca que a profissão de pedreiro é muito importante: "Porque fazemos o nosso trabalho de acordo com o que o cliente gosta. E tem que ter amor pela profissão", ressalta.

Para Aldenor, "terminar uma obra é o maior orgulho, porque mostramos para a família, para os filhos verem toda vez que passamos num lugar que a gente se dedicou para fazer o que está ali. É um orgulho saber que gente ajudou a construir algo".



# Nosso Jogo é Proteger!



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



**DE  
PROTEÇÃO  
A GENTE  
ENTENDE!**

CONHEÇA NOSSO  
MIX COMPLETO  
[hydronorth.com.br](http://hydronorth.com.br)

**Hydronorth**  
Tintas e Resinas

# OS ROBÔS ESTÃO CHEGANDO

*Eles não descansam, não tomam café e nem precisam de andaime.*



O robô Hadrian X, que possui um braço de 32 metros

A construção autônoma está redefinindo a paisagem urbana com suas vantagens substanciais sobre os métodos tradicionais. A eficiência e a produtividade são as principais qualidades dessa nova era, exemplificadas pelo robô Hadrian X, que opera 24 horas por dia, 7 dias por semana, sem necessidade de pausas, assegurando uma colocação rápida e exata de tijolos.

A precisão é outra vantagem significativa proporcionada pela automação. Equipados com sistemas avançados de visão computadorizada e posicionamento preciso, robôs como o Hadrian X são capazes de instalar cada tijolo com uma precisão milimétrica, resultando em uma qualidade superior das construções.

Além disso, a segurança nos locais de construção é aprimorada com o uso de robôs em tarefas consideradas de alto risco, como trabalhos em grandes alturas ou o manuseio de materiais pesados. Isso não apenas previne acidentes, mas também promove uma construção mais segura e eficiente. A automação também contribui para melhor eficiência energética, impactando positivamente o meio ambiente.

Essa revolução nas obras de construção, uma vez considerada parte de um futuro distante, agora é uma realidade palpável. O robô de construção, como o Hadrian X, está aqui para transformar o setor de maneira duradoura.



# DESAFIAMOS 2025 COM UM PORTFÓLIO DE EXCELÊNCIA.

Neste ano, reforçamos nosso compromisso com a inovação e a qualidade ao lançar mais de **425 SKUs** que elevaram o padrão de mercado, posicionando nossos produtos como **a escolha ideal para atender às demandas mais exigentes.**



FERRAMENTAS DE  
CONSTRUÇÃO



BERÇOS ORGANIZADORES  
EM EVA



FERRAMENTAS  
ANTIFÁSCANTES



CATRACAS  
COMFORT GRIP



LINHA X6



NOVOS CARROS



LINHA BOLTBITER



LIMAS MECÂNICAS



TORQUÍMETROS



NOVOS JOGOS



ARMÁRIOS MODULARES



LINHA DE DISCOS

E muito mais...

@satatoolsbrasil

@satatoolsbr

Conheça todo nosso portfólio em [sataferramentas.com.br](https://sataferramentas.com.br) e descubra muitas outras ferramentas SATA.



FEITA COM CONFIANÇA,  
FEITA PARA DESAFIAR.

**Bot the Builder,  
o robô pedreiro**



O Hadrian X possui um braço de 32 metros que entra em operação após ser carregado com paletes de blocos. Cada bloco, de até 45 kg, é enviado por uma rampa no braço do robô e manuseado por uma pinça. Nos testes, suas construções mostraram resiliência, se mantendo inteiras mesmo após enfrentar um furacão.

### **BOT THE BUILDER**

Batizado de "Bot the Builder", o robô pedreiro chegou aos canteiros de obra no Reino Unido recentemente. Desenvolvido na República Tcheca, o robô é capaz de levantar sozinho a estrutura de uma casa inteira em apenas um dia, trabalhando em ritmo dez vezes superior ao de um pedreiro humano.

Com capacidade para assentar até 200 metros quadrados de alvenaria por dia, o robô WLTR é mais um que se destaca. Ele já está em ação em 27 casas em construção na cidade de Durham, no norte da Inglaterra. Os projetos são da empresa JT Lifestyle Homes, que aposta na inovação como resposta à escassez de trabalhadores qualificados no setor.

"O setor da construção está enfrentando uma crise de mão de obra, justamente quando o governo projeta mais 1,5 milhão de novas casas", alertou o fundador da empresa, Dr. Jan Telensky, em entrevista ao Daily Star. "Não há pedreiros suficientes para atender essa demanda. Precisamos de novas soluções."

Segundo o Escritório Nacional de Estatísticas britânico, atualmente existem mais de 35 mil vagas abertas no setor da construção, número recorde entre todos os segmentos da economia. E, com uma média etária de 46 anos entre os profissionais da área, o problema

tende a se agravar nos próximos anos. É aí que entra Walter. Capaz de operar em qualquer condição climática, o robô dispensa andaimes, ergue paredes de até 3,6 metros de altura e, ainda, pode ser operado em turnos para produtividade contínua. A precisão do trabalho é monitorada por sensores inteligentes, o que reduz erros humanos e melhora a qualidade final da obra.

"Além da eficiência, o WLTR abre espaço para novas funções no canteiro, como operadores especializados em robótica e supervisores de projeto", acrescenta Telensky.

A máquina ainda vai participar de projetos diversos, como a reforma de um antigo prédio dos Correios em Hull City e a construção de apartamentos em Eastwood, Notts. As casas construídas pelo robô serão disponibilizadas em programas de aluguel com opção de compra, voltados a novos compradores. A iniciativa coincide com a proposta da nova chanceler britânica, Rachel Reeves, que anunciou um fundo de £\$ 600 milhões para treinar 60 mil trabalhadores da construção civil nos próximos quatro anos, uma tentativa de mitigar os efeitos da crise.

### **ROBÔ PEDREIRO, JORNADA EM EVOLUÇÃO**

Para o arquiteto brasileiro Alexandre Kuroda, urbanista e docente na Graduação e Pós-Graduação na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo Belas Artes, o Hadrian X "abre oportunidades de novas formas para serem utilizadas pelos arquitetos, ao permitir construções que sejam descritas além do plano cartesiano -- uma parede pode deixar de ser reta por uma questão de método construtivo e passar a incorporar superfícies complexas graças à precisão dessas máquinas".



No entanto, com base na experiência de quem trabalhou com a renomada arquiteta Zaha Hadid, cuja trajetória é reconhecida e admirada mundialmente, fortemente conectada com a evolução digital do setor, a implantação em larga escala de ferramentas como o Hadrian X requer altos investimentos e implica riscos.

“São necessárias iniciativas que testem a novidade, o que implica riscos de perdas financeiras, como tudo o que é muito novo. Tem que estar disposto a arriscar. Também é preciso formação adequada de pessoas que explorem as capacidades além das que já existem”, avalia Kuroda, que é sócio-fundador do Arqgen, startup desenvolvedora de softwares de inteligência artificial para escritórios de arquitetura, incorporadoras e construtoras.

Mas Hadrian X e seus irmãos robôs não estão sozinhos. Outras tecnologias já são realidade na construção civil e na arquitetura e estão impactando diretamente a



forma como os profissionais concebem os projetos. A modelagem paramétrica e o design regenerativo, por exemplo, são técnicas baseadas no uso de algoritmos generativos e paramétricos. “Eles permitem que arquitetos esgotem as possibilidades de projetos por meio de combinações de parâmetros e critérios de otimização, considerando objetivos como sustentabilidade, eficiência energética e estética”, finaliza o arquiteto.



**MEGATRON**  
Fios e Cabos

## ESTAMOS ENTRE OS **MELHORES DO ANO** GRAÇAS A VOCÊ!



A Megatron Fios e Cabos é vencedora mais uma vez do prêmio **Melhor Produto do Ano** nas categorias **Fio e Cabo Elétrico e Extensão e Filtro de Linha**:



**3º LUGAR CABO FLEXÍVEL 750V**

**4º LUGAR EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO DE LINHA**

Esse reconhecimento é resultado da confiança dos profissionais que acreditam na nossa qualidade todos os dias.

Agradecemos a cada voto, parceiro e cliente que fez parte dessa conquista. Seguimos juntos, levando energia, segurança e excelência para todo o Brasil.

**Obrigado por fazer parte dessa conquista!**

(11) 4636-1920 | vendas@megatron.com.br



# ACADEMIA DE PROFISSIONAIS

O Atacarejo Obramax está preocupado com a profissionalização e qualificação dos pedreiros desde a abertura da primeira loja, em 2018, no bairro da Mooca, em São Paulo, quando criou a Academia de Profissionais, que nasceu com o objetivo de valorizar, apoiar e impulsionar o crescimento dos trabalhadores da construção civil.

A proposta é democratizar o acesso ao conhecimento técnico, promover desenvolvimento nas comunidades e fortalecer a cadeia da construção civil.

O programa oferece cursos gratuitos e acessíveis, nos formatos presencial (em todas as unidades) e online, voltados a pedreiros, eletricitas, encanadores, pintores, autoconstrutores e outros profissionais do setor.

## DESTAQUES DO PROGRAMA:

- Mais de 72 mil profissionais capacitados desde sua criação;
- Aulas com conteúdo teórico e prático, certificação e contato direto com marcas parceiras;
- Participação crescente de mulheres, reforçando inclusão e protagonismo feminino no setor;

## PRINCIPAIS FORMATOS:

- Cursos Rápidos: até seis horas, sempre aos sábados, com foco em técnicas práticas e aplicáveis no dia a dia.
- Curso Especialista: 40 horas ao longo de cerca de dois meses (17 encontros), com conteúdo

completo, normas técnicas e Trabalho de Conclusão de Curso.

- Lives: dicas rápidas, tendências de mercado e bate-papos com especialistas da indústria.

## SEMANA DA OBRA

Outra ação da empresa é a Semana da Obra, uma feira de capacitação e relacionamento realizada nas lojas da Obramax como extensão da Academia de Profissionais. Acontece duas vezes ao ano, com duração de dois a quatro dias.

O evento reúne profissionais da construção, marcas parceiras e especialistas, oferecendo: treinamentos práticos; demonstrações de produtos e novas tecnologias; workshops técnicos e oficinas aplicadas.

## COMO FUNCIONA:

- Até três fornecedores por dia em cada loja, com programação média de sete horas diárias de atividades;
- Realização em períodos estratégicos de maior movimento no varejo;
- Promove troca de experiências, fortalecimento de vínculos e valorização dos profissionais da obra.

A Semana da Obra já se consolidou como um dos principais eventos do setor dentro da Obramax, reforçando seu papel como parceira no desenvolvimento técnico e na valorização de quem constrói o Brasil.



[sil.com.br](http://sil.com.br)



Confira a linha completa  
de produtos em nosso site.



## SIL, UMA DAS MARCAS MAIS PREMIADAS DO BRASIL!

A SIL foi novamente contemplada no prêmio Melhor Produto do Ano com o cabo Flexsil 750 V. Esta conquista reafirma nosso compromisso permanente com a excelência, a qualidade e a segurança em cada solução que oferecemos.

**SE É SIL, PODE CONFIAR!**



SIGA-NOS!



**SIL**



# PEDREIRA, COM MUITO ORGULHO

Fernanda Marcela Fagundes, 33 anos, viúva e mãe de dois filhos: Ana Cristina, 15, e João Lucas, 10.

"Estou há quase 13 anos na profissão de acabamento, porque já era o que eu fazia com o meu marido antes de ele falecer. A gente sempre trabalhou de maneira autônoma, e eu o ajudava nas obras. O acabamento exige menos vigor físico de uma mulher, por isso consigo realizar as tarefas sem problema. Hoje, eu tenho uma boa carteira de clientes na minha cidade, Porto Ferreira – interior de São Paulo –, por causa do meu trabalho.

Graças a Deus, não falta trabalho, pois sou muito recomendada pelos clientes para os quais já trabalhei. Pego todo tipo de obra: desde as mais simples, que demandam um dia de serviço, até as mais complexas, como um trabalho que levou 45 dias. Atualmente, estou em uma obra que deve demorar seis meses. É muito trabalho, mas tenho um ajudante que trabalha comigo – só que sou eu quem manda..."

Fernanda já trabalhou com uma equipe grande, mas resolveu ficar apenas com um ajudante e pegar serviços que pode realizar dessa maneira. "Não dava certo ter muita gente, então resolvi ficar apenas com um ajudante", comenta.

Mesmo sendo uma profissão em que os homens são a maioria, Fernanda diz que nunca sofreu preconceito por ser mulher.

"Preconceito mesmo eu nunca sofri, mas, muitas vezes, fazem piadinhas pelo fato de eu ser mulher e trabalhar na construção. Mas lido bem com isso e, quando fazem brincadeiras com isso, eu vou pra cima e coloco todos em seus lugares", pontua.

Dentre os muitos serviços realizados, Fernanda faz questão de destacar um em especial que deu muito trabalho. "Eu fiz uma obra em uma chácara, aqui na região, na qual o proprietário quis ampliar uma cozinha de 16 metros quadrados – enorme – sem ter base para isso.



Eu dei um jeito: fiz vigas invertidas e ficou muito bom. A obra demorou seis meses e, no meio do processo, tive problemas com ajudantes que me deixaram na mão. Mesmo assim, arregacei as mangas, literalmente, e dei conta do recado", conta.

Uma das maiores dificuldades que Fernanda tem no seu trabalho é encontrar mão de obra para ajudá-la. "Eles começam o serviço, mas largam se recebem outra oferta de emprego".

A pedreira não enjeita nenhum tipo de trabalho e afirma que a troca de piso é dos mais fáceis. "Fácil agora, que tenho todas as ferramentas necessárias para realizar a troca com qualidade. Investir em ferramentas é muito importante para a qualidade do serviço e sempre estou me atualizando e comprando novos equipamentos", revela.

Pesquisar na internet por lançamentos ou cursos é um hábito da profissional quando ela chega em casa, após mais um dia de trabalho. "Ainda converso com meus filhos, preparo o jantar e falamos dos trabalhos escolares. Até uns quatro anos atrás, minha filha me acompanhava nas obras, mas já percebi que ela não vai querer seguir os passos da mãe".

A falta de mão de obra masculina é uma ótima oportunidade para as mulheres, como diz Fernanda: "Trabalhar na construção civil é muito duro. Debaixo de sol ou chuva, temos que cumprir prazos. E tenho notado que os homens estão deixando esse trabalho por outros menos desgastantes, como motorista de aplicativo. Então, fica mais fácil para nós, mulheres, que encaramos o serviço com muito carinho. Claro que têm tarefas em uma



obra que são mais difíceis para uma mulher, aquelas que exigem mais esforço físico, mas, contratando um bom ajudante, damos conta do recado. O importante é deixar o cliente satisfeito”.

Ela cita que o único problema em trabalhar como pedreira está em quando precisa lixar um piso para nivelar. “O pó entra no nariz e causa muito incômodo”.

Sem vaidade, a pedreira não se preocupa muito com os cuidados pessoais. “Minhas unhas estragam muito por causa do trabalho manual e não gosto de utilizar luvas. Tenho, mas não uso...”.

Engana-se quem pensa que, em sua profissão, capacitação frequente não é importante. Realizar cursos é muito importante para ela, que destaca: “Eu participo do Parceiros da Construção e estou sempre me atualizando. Aliás, no último concurso realizado, fiquei entre os dez primeiros. O próximo, eu ganho”.

Quando o assunto é redes sociais, frequentá-las é algo que Fernanda faz questão. “Como a cidade é pequena, divulgar o trabalho nas redes é importante e ajuda muito”, explica.

## PROFISSIONAL QUE FAZ A DIFERENÇA

Segura das suas atitudes, a pedreira mostrou a uma arquiteta que seu projeto não estava certo e a convenceu a mudar, o que deu certo. “Colocar no papel é fácil, mas, na hora de colocar no chão, é preciso experiência. Então, minha opinião prevaleceu”. Uma situação que poderia causar algum mal-estar? Que nada! Hoje, trabalham juntas em muitos projetos.

Com orgulho, fala que foi convidada pelo prefeito da cidade para dar curso de azulejista para mulheres. “Mas homens também são bem-vindos”.

Para o futuro, ter uma empresa só de mulheres é seu grande sonho.

## Eleito entre os melhores produtos do ano

O Filtro Eco é fácil de instalar, eficiente e ideal para quem quer entregar **qualidade em cada obra**.

### Por que o Filtro ECO é a escolha:

Indicado para retenção de sedimentos tais como, barro, limo e areia.



Reduz a necessidade de manutenção frequente e limpeza da caixa d'água



Protege e aumenta a vida útil de equipamentos como válvulas, chuveiros, registros



Acompanhe  
nossas redes  
sociais  
**@hidrofiltros\_br**

# PEDREIRO TOP BRASIL



Participantes do reality, edição 2025

Se em Las Vegas acontece todos os anos a SPEC MIX, a maior e mais prestigiada competição de alvenaria do mundo, reunindo pedreiros norte-americanos e distribuindo prêmios milionários, no Brasil já temos o evento Pedreiro Top Brasil, cuja terceira temporada começou no dia 18 de outubro, com a grande final prevista para o dia 13 de dezembro, Dia do Pedreiro - data que tem a marca Quartzolit como embaixadora há mais de 10 anos. O desafio é realizado em episódios e exibidos na TV Band. Iniciativa da Quartzolit, marca do grupo Saint-Gobain, o reality show vai distribuir R\$ 300 mil em prêmios e reconhecerá o melhor pedreiro do país entre os dez finalistas das regiões Centro-Oeste, Norte, Nordeste, Sul e Sudeste.

A edição deste ano superou as expectativas e somou mais de 50 mil inscritos, alta de 35% em relação ao ano passado, que contou com mais de 37 mil inscritos e ultrapassou a marca de 27 milhões de visualizações no Youtube. O vencedor da temporada atual receberá um prêmio de R\$ 100mil e o cobiçado troféu 'Colher de Ouro'; o segundo colocado levará para a casa R\$ 30 mil; e o terceiro lugar R\$ 10 mil; Mais de R\$160 mil serão distribuídos aos competidores de todo o Brasil durante o processo de classificação da competição.

"Chegamos à terceira edição do Pedreiro Top Brasil com muitas novidades. Além das novas provas e desafios que unem entretenimento e qualificação profissional, o reality show será veiculado para todo o Brasil pela TV Band, aos sábados. Outra novidade é a chegada do apresentador Marco Luque, humorista e ator conhecido por seus personagens inesquecíveis, e que trará ainda

mais conexão entre o público e os participantes", revela Camilo Leles, gerente de branding e experiência do cliente da Saint-Gobain.

Na temporada 2025, os dez finalistas irão encarar novos desafios focados em destacar as habilidades, criatividade e conhecimento técnico no canteiro de obras, mostrando o alto nível dos profissionais da construção civil. No total, serão sete provas distribuídas em oito episódios.

"Queremos seguir reconhecendo e valorizando os profissionais pedreiros que são fundamentais em todo o processo da construção civil, além de reforçar a importância do investimento na inovação, sustentabilidade e no conhecimento. A edição 2025 está emocionante, com provas reais, desafios inéditos e muitas histórias inspiradoras", destaca Leles.

Além da exibição na TV Band, com transmissão para todo o Brasil, os episódios poderão ser acessados no canal da Quartzolit no YouTube. O Pedreiro Top Brasil é o primeiro reality show do mundo desenvolvido para destacar e reconhecer estes profissionais que representam a essência da construção civil.

## RESPONSABILIDADE SOCIAL

A nova temporada do reality contará com uma prova para a ampliação da capacidade de abrigos de animais da Associação Abrigo Temporário de Animais Necessitados (AATAN), localizada em Sorocaba/SP, que atualmente mantém mais de 150 animais (cães e gatos) com consumo de mais de 1 tonelada de ração por mês.



**Precisão e durabilidade  
no seu dia a dia!**

Já conhece os últimos **lançamentos**

**BRASFORT?**

GRUPO **BRAT**



∴ Bolsa para Ferramentas - 8 compartimentos.  
• (Capacidade até 15Kg)

∴ Esquadro Cabo Alumínio Maxx - Ângulos 45° e 90°.  
• (10", 12", 14" e 16")

∴ Nível Tubular de Alumínio - 3 Bolhas Blindadas, Níveis 45°, 90° e 180°.  
• (12", 16", 20", 24", 32", 40", 48" e 60")

∴ Transferidor de Grau - Feito em Aço Inox.  
• (0° a 180°)

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

Acesse nosso site:



BRASFORT\_BRASIL

[www.brasfort.net.br](http://www.brasfort.net.br)

# LUZ PARA O MERCADO

Todas as semanas, sempre às quintas-feiras, executivos, empresários e especialistas do mercado da construção civil debatem, no canal da revista Revenda Construção, no YouTube, os problemas, caminhos e estratégias para melhorar o segmento em Construção em Diálogo, que reproduzimos a seguir:

- Mariana Morena, da Orion Distribuidora, de Santa

Catarina, aborda o papel do Distribuidor no B2B;

- Veridiana Bernaba, sócia-diretora da rede lojas de materiais elétricos Santil, explica a omnicanalidade na prática;

- e Marcos Atchabahian, sócio proprietário e Diretor da Village Home Center, fala da relação com os seus clientes – em sua maioria, de baixa renda.

## O PAPEL DO DISTRIBUIDOR NO B2B E SEU IMPACTO NA CADEIA

MARIANA MORENA, GERENTE DE MARKETING E VENDAS NA ORION DISTRIBUIDORA

“A Orion Distribuidora tem 74 anos de história e atua nos estados de Santa Catarina e Paraná. Foi fundada pelos meus avós e tem o nome do meu avô. Começamos como um armazém no interior de São José, perto de Florianópolis, que foi crescendo com lojas e se consolidou com o atacado. Temos duas operações, uma focada em máquinas e ferramentas, mais direcionada para profissionais e construtoras, e a outra operação é o atacado distribuidor, atendendo lojas de materiais de construção no varejo dos estados de atuação. É um mercado bastante acirrado e até brinco que se der um espirro brotam cinco atacadistas. Mas num país como o nosso, com muitas crises e inflação, também é comum muitos fecharem”, diz.

Os três sócios-diretores da marca atuam na empresa e a terceira geração, da qual Mariana Morena faz parte, já está sendo preparada para dar continuidade à empresa.

“Em nosso ramo de atividade, procuramos destacar as particularidades do atacado e do distribuidor. O atacado é mais focado no preço e no volume e não tem um especialista. Já o distribuidor faz o elo entre a fábrica e o varejista, capacitando-o sobre a marca. Não é só vender preço, mas estar focado em desenvolver a marca no ponto de venda. O parceiro que sabe trabalhar com o distribuidor ganha muita capilaridade e alcance. O custo de operação distribuidor é maior com um trade marketing mais forte[U1.1]. Na Orion, algumas marcas são trabalhadas como atacadistas e visamos a pulverização. Outras, como distribuidoras, que têm mais ajuda direta da fábrica. Quando faço pesquisas, pergunto qual é a pessoa mais importante na cadeia atacado-varejo.

As respostas variam muito, mas eu respondo que o balconista da loja é a pessoa mais importante para o consumidor, aquele que vai mostrar e falar das qualidades do produto. O distribuidor faz o elo entre o fabricante e o varejo e podemos ser um representante da marca.”

### OS MAIORES DESAFIOS

“Está cada vez mais difícil a questão de agregar valor, então o varejo busca os centavos de diferença. Com a grande quantidade de atacadistas oferecendo seus serviços, fica muito fácil de o consumidor cotar no site da loja, pelo WhatsApp – cada vez mais utilizado em nosso segmento –, por ligação telefônica, e acaba comprando o mais barato de cada fornecedor. Na pandemia do Covid-19, o varejo precisava dos produtos para seus clientes reformarem suas moradias, então era mais fácil vender. Agora, o mercado vive outra realidade e fica cada vez mais difícil o trabalho do atacadista.”

Atualmente, o consumidor final está muito esclarecido sobre o mercado. Sabe o que quer porque pesquisa muito onde comprar e já vem com muitas informações no momento da compra.

“Existe uma venda mais técnica que exige maior conhecimento do vendedor. E o varejista quer giro mais rápido no seu comércio e não gastar muito tempo na negociação. Tem uma dor que todos nós estamos vivendo, seja varejista ou atacadista: a mão de obra. Cada vez está mais difícil de conseguir um profissional de venda, e por mais que você treine a sua equipe, o turnover é muito grande. O profissional procura outras oportunidades de trabalho.



**Estar entre os melhores  
é só o começo,  
permanecer é  
a conquista**



### **Torquês Armador 12"**

1º lugar na categoria Ferramenta Manual para Construção

### **Dobradiça para Porteira**

1º lugar na categoria Ferragens



**Dobradiças  
para Porteiras e  
Dobradiças Quadradas:  
Azul e Prata**



f i y  
**SAOROMAO**  
.COM.BR

Acesse nosso  
site e conheça  
toda a linha  
de produtos

**Bruta de  
verdade!**

FERRAMENTAS

anos

1975

**São  
Romão**

De Profissional para Profissional





**Distribuidor: elo ou protagonista?**

*Elo, claro.*

**Qual é a maior vantagem competitiva de um bom distribuidor?**

*Entrega rápida.*

**Como o distribuidor pode influenciar no mix do lojista?**

*Equipe bem capacitada para esclarecer o revendedor.*

**Distribuidor deve focar mais no volume ou no valor agregado?**

*Valor agregado, pois o varejista quer preço.*

**A indústria sabe reconhecer o valor do distribuidor?**

*Algumas.*

**O que o distribuidor nunca pode de fazer?**

*Perder a confiança.*

**Distribuidor e inovação caminham juntos?**

*Devem caminhar, senão morrem.*

**A Inteligência Artificial vai mudar o mercado?**

*Se preparem para a revolução que ela vai provocar.*

**Qual é a tendência para o distribuidor nos próximos anos?**

*Buscar eficiência nos seus processos, na sua operação e rapidez nos processos.*

O desenvolvimento humano é um trabalho contínuo."

### **Como o distribuidor pode atuar para fortalecer o varejo no momento da compra?**

"Trabalhamos muito o relacionamento, pois sabemos que venda é confiança, é cumprir o que foi prometido e mostrar o seu trabalho no dia a dia. Nisso, o trabalho do nosso vendedor é muito importante, em como pensar no sell out do cliente e não ficar oferecendo produtos que não têm o perfil daquela loja. É ajudar o cliente a ter confiança no produto que está bom naquele momento do mercado. A época do apenas tirar pedidos já passou.

Aprendi com um fornecedor que o vendedor de um atacado vê o cliente de fora para dentro, enquanto o cliente vê do balcão para fora. Então, o meu vendedor está passando por diversos varejos: uma loja de tinta; uma loja grande; loja pequena; agropecuária; enfim, vendo as possibilidades de vender em diferentes segmentos e de ser um consultor de negócios -- e não apenas conferir a listinha de falta do lojista. Tenho casos de o meu vendedor entrar na loja e verificar o mix de produto disponível para oferecer o melhor para o cliente. Esse vendedor é cada vez mais difícil de encontrar ou substituir. Por isso, na Orion investimos bastante no treinamento e nas condições de trabalho, para que a nossa



Mariana Morena, gerente de marketing e vendas na Orion distribuidora

rotatividade seja a mais baixa possível. E temos tido sucesso."

### **De que maneira a indústria pode apoiar o distribuidor para melhorar a eficiência na área comercial?**

"Tenho visto que as indústrias que mais crescem são as que veem o atacado distribuidor como grande parceiro, que vai pulverizar os seus produtos em todos os cantos. Tem indústria que está fazendo o caminho inverso, vendendo diretamente para o varejista e até mesmo para o consumidor final. Eu até entendo que a indústria queira atender diretamente uma grande rede de lojas pelo poder de compra que eles têm e isso faz parte do jogo, mas a maioria das indústrias entende que a parceria com os atacadistas distribuidores é muito importante para o mercado. Nós nos preocupamos com o sell out e levamos muitas informações do mercado para as indústrias parceiras. Isso é uma grande contribuição para o sucesso dos seus produtos. Uma coisa que funciona bastante, mas são poucas indústrias que fazem, é a política de canal. Canal para o distribuidor, para grandes contas e para o varejo. Se ele respeitarem os canais de distribuição e varejo, ajuda muito! E a gente consegue fazer a distribuição.

Uma coisa comum em nosso mercado acontece quando abrimos uma marca nova, colocando o produto em diversas lojas, e vem a fábrica dizer que criou um key account e que atende os mesmos clientes que eu atendia. Começa a canibalização. Além de termos a concorrência de atacadistas que surgem a cada dia, também concorreremos com a postura comercial de algumas indústrias que querem ganhar mercado a qualquer custo e acabam

# Reconhecimento que fortalece nosso legado

Nossa história se constrói junto aos seus maiores projetos. Juntos celebramos mais uma conquista. A Cortag está entre os vencedores do 29º Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revenda, reconhecida pelo prêmio Mix Melhores Produtos do Ano, graças a performance, inovação e confiança presentes em cada obra.



**1º LUGAR - CORTADOR  
NEW MASTER 125**



**2º LUGAR - DISCO  
DIAMANTADO PORCELANATO**



**2º LUGAR - CORTADOR  
ELÉTRICO ZAPP**



**CORTAG** **30**  
REVOLUTION TOOLS ANOS

Com você, construindo o mundo.

📱 cortagbrasil  
[www.cortag.com.br](http://www.cortag.com.br)

queimando os canais. Por exemplo: ao vender diretamente para grandes clientes, em condições especiais, este grande varejista vai vender o produto a um preço que eu não consigo repassar para os meus clientes e isso vai impactar o mercado.

A grande pergunta é: como a fábrica vai aguentar pagar uma operação logística muito cara ao vender diretamente para os lojistas? A fábrica começa a cortar o atacado e vai querer entregar diretamente para o lojista, que quer caixa aberta e não um fardo e prefere trabalhar com o meu estoque, comprando os produtos conforme a sua necessidade de venda. Já vivi alguns casos que a indústria teve que recuar e voltar a utilizar o nosso canal de venda. Enfim, não estou dentro da indústria para entender seus custos neste tipo de operação.”

### **Como a transformação digital impacta o distribuidor no B2B?**

“A transformação digital impacta todo mundo e é preciso se adaptar a tudo que vem. No matcon, o digi-

tal ainda está se desenvolvendo, ao contrário de outros segmentos, pois é necessário um bom B2B para fazer o pedido a qualquer momento que quiser, em qualquer dia da semana. Nosso segmento ainda tem o perfil do tê-te-a-tête, olho no olho, mala direta e catálogo impresso para conhecer os produtos. Nosso portal ainda tem um percentual baixo nas vendas, pois nossos compradores preferem o analógico. Possivelmente, a nova geração dos proprietários de lojas de materiais de construção vai utilizar mais o canal digital para realizar as suas compras, mas, por enquanto, seguimos com as vendas tradicionais. Para não desestimular o meu vendedor, eu continuo mantendo a sua comissão, mesmo que a venda para o seu cliente tenha sido feita pelo canal digital. Nossos grandes concorrentes são os portais de marketplace, que também vendem os mesmo produtos que nós e a indústria acaba vendendo diretamente para eles. Esses portais não têm custo com vendedores, aluguel de loja ou depósito, como é o nosso caso, e compram diretamente da fábrica com impostos e riscos menores.”

## OMNISCANALIDADE NA PRÁTICA: INTEGRAÇÃO FÍSICO + DIGITAL

VERIDIANA BERNABA – DIRETORA DE COMPRAS DA SANTIL

“A Santil foi fundada em 1978, por meu pai, no número 602 da rua Santa Ifigênia, no centro de São Paulo -- onde temos várias lojas na própria rua. Depois de alguns anos, fomos para a Marginal Tietê. Em 2017, resolvemos mudar o foco das vendas, antes priorizando construtoras, e passamos a olhar para o consumidor final, o profissional eletricista. Implementamos o autosserviço.”

### **OS DESAFIOS**

“O principal desafio de atender em todos os canais é fazer com que o cliente, não importando onde compre, seja no canal físico ou digital, tenha a mesma visão da Santil. Temos as vendas nas lojas físicas, e-commerce, televendas e WhatsApp. Quando ele faz o primeiro contato com a Santil, procuramos entender qual é a sua necessidade e, a partir daí, vamos direcioná-lo para o melhor atendimento.

Fizemos um trabalho interno muito bacana com todos os gestores e, quando uma solicitação cai no ca-



Veridiana Bernaba, diretora de compras da Santil

nal errado, o gestor redireciona para o canal certo. Por exemplo: se uma arquiteta faz contato com a Santil e cai no canal WhatsApp, identificamos que este tipo de pro-



Produtos

# campeões de venda

também são campeões no Prêmio Revenda



**astra**

**1º LUGAR** em  
assento sanitário oval  
soprado e acessórios  
para banheiro

fissional não quer falar com este canal, e sim ir na loja, ver o produto, falar com o vendedor sobre especificações técnicas etc. O cliente de construtora não vai querer falar com o vendedor da loja física e sim seguir pelo e-commerce, porque ele já sabe o que quer comprar.”

## **MUDANÇA DO CONSUMIDOR**

“Mudou muito. Com a internet, o consumidor pesquisa muito antes de comprar e, normalmente, já sabe o que quer ao procurar determinado produto. Quando vai comprar na loja física, ele já sabe o valor do produto em diversos canais e nisso está o desafio do nosso vendedor: não perder a compra. Fizemos um trabalho bem ‘parrudo’ de precificação com os nossos gestores e vendedores para atender bem os clientes.

Como a maioria dos nossos clientes são os eletricitas, a Santil realiza treinamentos para os profissionais. Não para falar só do produto, mas de coisas que agregam valor. Recentemente, fizemos um treinamento para eles falando como se vestir, como se postar na casa do cliente, tópicos que são muito importantes para serem bem recebidos pelo consumidor. Tudo isso dá credibilidade ao atendimento. Instalação elétrica é segurança, então temos que falar disso com os profissionais. Todos os anos realizamos um evento com profissionais mostrando lançamentos, funcionamento e instalações modernas, ressaltando que uma boa instalação elétrica vai trazer vários benefícios, como a diminuição da conta de luz. E ele vai recomendar o melhor produto. Queremos competir com nossos concorrentes em qualidade dos produtos e não com os preços praticados pelos pequenos ‘boxes’ instalados na rua Santa Ifigênia, que é reconhecida nacionalmente como polo de produtos elétricos.”

Material elétrico fica escondido em uma residência, pois vai embutido na parede, em conduítes. Visível é a iluminação, que aparece para mudar o ambiente, com um sofá bonito e caro. Só que, se este consumidor não fizer a instalação correta dos fios, estes podem provocar um incêndio que vai queimar o sofá bonito.”

### **Mix de produtos, como equilibrar?**

“Somos uma loja de elétrica e temos que ser referência para o consumidor. Além de ter todo o mix de infraestrutura até a instalação básica, agora também agregamos iluminação decorativa e iluminação técnica ao nosso mix. Disponibilizamos aos clientes das lojas físicas uma arquiteta para ajudar a criar ambientes

ideais para a residência. E os nossos vendedores têm vários cursos de capacitação para entender uma planta e indicar os produtos adequados. Mas também temos produtos ‘perfumaria’, que os clientes compram por impulso, distribuídos em lugares estratégicos na loja, como no caminho para o caixa, uma prática muito utilizada pelos supermercados.”

## **TÁTICAS DE VENDAS FÍSICAS**

“Em nossas lojas, não temos mais o tradicional balcão de vendas. Nossos vendedores se posicionam nas pontas das gôndolas, justamente para abordar o cliente e ajudá-lo na experiência de compra, sempre atuando de maneira proativa para deixá-lo confortável. O cliente que procura e-commerce já sabe o que quer, mas se tiver alguma dúvida ele tem a opção de ser atendido pelo vendedor físico. O chamado telefônico do cliente vai ficar registrado na Santil e toda vez que ele ligar para nós, vai ser atendido pelo mesmo vendedor, que já tem o histórico a seu favor. É o que vai gerar empatia entre cliente e vendedor.”

### **Inovações técnicas melhoram a experiência do cliente ou geram custos?**

“Estamos entrando com a Inteligência Artificial em alguns segmentos, como otimização de orçamentos e cadastro do cliente, que é custo. Mas temos algumas ações sem custos, como as feitas pelo WhatsApp com fornecedores ou as com clientes que recebem vídeos técnicos feitos pelos fabricantes, especialmente para instaladores e eletricitas. Outras vantagens da IA são os pagamentos feitos à distância, que não geram custos.”

## **PARCERIAS ESTRATÉGICAS**




“Valorizo muitos as parcerias feitas com fornecedores, principalmente aqueles que nos ajudam muito com cursos e treinamentos para os nossos vendedores. Isso ajuda muito no momento da venda dos seus produtos. Lançamentos, por exemplo, precisam ser colocar no mercado com a realização de ações em conjunto, contratação de influencers e com vídeos explicativos para os clientes, pois isso melhora muito o entendimento do consumidor. Realizamos um evento anual, o ‘Santil Pro’ -- para eletricitas --, que está crescendo muito. Nossos parceiros apresentam seus produtos tradicionais e também lançamentos. Chegam eletricitas inclusive de fora de São Paulo para conhecer os lançamentos. No ano passado, colocamos vendedores em outras regiões do



**Água dentro de casa,  
nunca mais.**

**Exija Imper+**

As telhas **Eternit** contam com tecnologia exclusiva **Imper+**, uma forte película de proteção com diversos benefícios.

-  Repele a água com eficiência.
-  Evita infiltrações e vazamentos.
-  É compatível com modelos populares.



Seja um  
**Parceiro  
Coruja!**

Revenda Eternit e proporcione a tecnologia da marca líder em coberturas no Brasil aos seus clientes.



Produtos exclusivos com alto padrão de qualidade.



Suporte técnico e comercial especializado.



Materiais de divulgação e ações promocionais para impulsionar vendas.

Cadastre-se em [parceirocoruja.eternit.com.br](http://parceirocoruja.eternit.com.br) e faça parte da rede que constrói com confiança e tecnologia.



**Eternit**

SAC: 0800 021 1709

TECNOLOGIA  
**Imper+**

SAIBA MAIS:





estado de São Paulo, prospectando clientes nas obras e empresas de engenharia.”

### Como evitar rupturas?

“Fizemos um estudo, há três anos, que mostrou que apenas 2% do mix dos nossos produtos representavam 40% do faturamento da empresa, e aprendemos a gerenciar melhor o nosso estoque, que atualmente não pode ser muito grande. Isso nos ajudou muito com as rupturas. Também temos um departamento de gestão de estoque para abastecer as nossas várias lojas e o es-

toque das nossas lojas físicas, que atendem o cliente presencial. Não concorre com o estoque do Centro de Distribuição, que atende as vendas pelo e-commerce.

Uma das estratégias que temos para as nossas lojas físicas é colocar os produtos que são commodities no fundo da loja, para que o cliente tenha a experiência de percorrer todo o ambiente de vendas e despertar aquela compra por impulso. Nosso mercado é muito rico, a construção civil move o país e os comerciantes têm que fazer a sua parte para motivar o consumidor a exigir produtos de boa qualidade.”

## OS BASTIDORES DE UMA LOJA

Segundo Marcos Atchabahian, sócio proprietário e Diretor da Village Home Center, as lojas de materiais de construção precisam se modernizar e ouvir os clientes que estão mais engajados com o projeto, construção, decoração e manutenção de suas casas, e que querem ter uma experiência diferenciada quando vão às lojas, encontrando novas soluções e a forma como os produtos podem ser aplicados em determinados ambientes - o que, além de tudo, pode inspirá-los. “Hoje, por causa da tecnologia, o consumidor chega na loja muito bem informado. Nos anos 1980, a realidade era completamente diferente, a informação não era tão disseminada como é atualmente. Mas a Village se adaptou a todos os processos de transformação que o país passou, sempre com muito cuidado e sem perder a sua essência”, ressalta.

A Village, Home Center Paulista, nasceu no dia 12 de julho de 1980. Comercializava, inicialmente, esquadrias e portas de madeira. Hoje, é um dos sete maiores Home Centers do estado de São Paulo, completando, em 2025, 45 anos de existência. “A empresa familiar começou em Osasco, na Grande São Paulo, com uma área de apenas 300 metros quadrados e administrada por familiares. A mudança de portfólio foi feita após uma pesquisa de mercado identificar que os clientes consideravam a marca e a arquitetura das lojas um tanto ultrapassadas. A expectativa da loja de construção com as mudanças é melhorar a experiência de compra dos clientes e atrair um público mais jovem, que está pensando em morar sozinho ou em se casar, por exemplo. Nosso objetivo é reforçar o conceito de proximidade que os nossos consumidores já têm com a marca e mostrar para os novos consumidores

que a Village é uma loja com soluções completas para suas casas”, declara Atchabahian.

A rede de lojas para a construção conta com 18 unidades em vários municípios de São Paulo, comercializa cerca de 30.000 itens nos mais diversos segmentos da construção, tem mais de 600 funcionários diretos e está entre as 25 maiores revendedoras de materiais de construção do Brasil.

“Nos anos 1980, o mundo era mais tranquilo. Hoje, para administrar qualquer coisa é muito mais complexo. Não tenho dúvida nenhuma que se fosse começar agora um negócio próprio, sem experiência, como lá trás, a minha chance de sucesso seria mínima. Isso porque antes a gestão era mais simples, as opções de compra eram menores e o perfil do cliente também era diferente. As margens de ganho eram menores e não tínhamos contato direto com as fábricas. As compras eram feitas por intermédio de representantes, nem sempre disponíveis para te atender, e a velocidade era menor, ao contrário de hoje, que estamos conectados com o mundo com um simples aparelho celular que você leva no bolso.

Quando abrimos a loja, não tínhamos funcionários: éramos eu e três primos dando conta de tudo. Por um lado foi muito bom, porque tivemos que aprender a rotina de uma loja, como comprar os produtos, cuidar do balcão, carregar e descarregar caminhão, fazer livro-caixa e cuidar do caixa, pois recebíamos em dinheiro vivo. Nos dois primeiros anos eu também fui o motorista da loja, fazendo as entregas na porta dos clientes. Conhecia todo mundo! Isso me colocou na realidade da vida



Fitas  
Adesivas

Tecnologia Italiana  
Tradição em Qualidade

*Veramente  
premium.*

**MSK 6075**

Em 2º *lugar* na Pesquisa  
Melhores Produtos do Ano

Agradecemos a todos que participaram da votação e contribuíram para o nosso sucesso. **Sua confiança e satisfação são a nossa maior recompensa.**

*Grazie Mille!*



Resistente aos  
Raios UV



Repelente  
à Água



Remoção em  
ambientes  
**INTERNOS**



Remoção em  
ambientes  
**EXTERNOS**

Saiba mais



Tel.: +55 (19) 3492-9710  
E-mail: vendas@sicad.com.br

Sicad do Brasil Fitas Auto-Adesivas Ltda  
Fabricante da marca Eurocel®



**Que produto não pode faltar na sua loja?**

*Não deixe faltar produto que seja objetivo do seu negócio.*

**Um fornecedor que admira?**

*Fornecedor bom é aquele que é seu parceiro, que o trata bem e não venda diretamente para o consumidor final.*

**O maior acerto na gestão?**

*Perceber o que foi idealizado e que não está dando certo.*

**Loja cheia ou planilha atualizada?**

*Os dois, mas hoje o volume de estoque exagerado é perder dinheiro.*

**Receita para o sucesso?**

*Comércio de materiais de construção não tem receita de bolo, mas tratar bem o seu cliente e ter sempre o preço correto são indicadores de um bom negócio.*

**Tecnologia ajuda?**

*Sem dúvida. Minha clientela continua sendo aquela de baixa renda, mas estão mais tecnológicos, antenados com o mercado e exigindo muito mais.*



O empresário Marcos Atchabahian e o entrevistador Cacá

com apenas 18 anos de idade. Nosso cliente era de baixa renda, morando na periferia e muito humilde, mas sempre muito pontual nos seus pagamentos. Tenho, até hoje, muitos clientes daquela época e isso me dá muito orgulho. Posso dizer que a Village Home Center é transformadora de vidas, pois sempre atendemos com muito esmero e orgulho os clientes de baixa renda que tinham como sonho ter sua casa própria”.

Na época, Osasco era uma cidade de operários por causa das inúmeras indústrias na região. Hoje, o perfil é outro, pois as indústrias foram mudando, e outras atividades cresceram como comércio e serviços, tornando a cidade de Osasco o 7º maior PIB do Brasil.

“A nossa grande virada se dá a partir dos anos 1990, no Plano Real, quando a moeda se estabiliza e a classe de baixa renda começa a ter acesso ao crédito, parcelar suas compras e realizar melhorias em suas casas. Esse consumidor passou a ser disputado por outros players do mercado e o nosso DNA foi sempre estar dentro dos bairros. Ser a melhor loja do bairro foi sempre o nosso maior desafio, pois esse cliente está sempre visitando a loja e comprando produtos para a sua obra. O grande desafio é não frustrar este consumidor, que é fiel e divulgador maior do nosso comércio, e a nossa equipe é treinada para atender bem o cliente, que sempre tem razão até mesmo quando não tem razão.”

**O que tira o sono do empresário?**

“Olha, vivemos em um país confuso, onde há muita instabilidade e oscilação, tanto para cima como para baixo, independentemente de qualquer discussão política. Se quiser empreender no Brasil, tem que levar isso em consideração. E fui aprendendo ao longo da minha vida empresarial. O bom empreendedor é aquele que sabe fazer a correta leitura do momento econômico, no sentido macro das coisas, e entender para onde o país está caminhando. Às vezes, é recuar um passo para avançar dois lá na frente.

A gente aprende mais com a dor, esse é um mantra que a Village sempre respeitou. Tivemos muitos alguns momentos difíceis em nossa vida e a mais recente foi a pandemia do Covid 19. O primeiro grande desafio foi no Plano Real, com a mudança da moeda e as incertezas da inflação. No final do governo Sarney, a inflação era praticamente de 100% ao mês. Hoje, quando bate 5% ao ano, todos entram em pânico. Às vezes, me pego pensando em como conseguimos superar aquela fase, sem nenhuma tecnologia que pudesse ajudar. Depois, veio o confisco monetário do Plano Collor, que tirou o dinheiro do nosso cliente. Mas, eu sempre digo que os problemas nos fizeram crescer, gerando mais experiência e melhor administração do negócio.

Certa vez, resolvemos implantar lojas em um curto es-



paço de tempo: cinco unidades em apenas dois anos -- isso em 1999 e 2000. Na época, tínhamos dez lojas e um depósito com 10.000 metros quadrados de área construída, que era o nosso grande gargalo. A logística em nosso negócio é fundamental e partimos para um espaço maior. Encontramos um espaço na rodovia Anhanguera, de 50 mil metros quadrados, onde está atualmente o nosso CD e toda a operação da empresa. Foi preciso muita coragem e fazer muitas contas para encarar o desafio. A opção na época era aumentar o faturamento para amortizar o investimento. Eram dez lojas e um pequeno depósito. Depois, passou para um grande depósito com poucas lojas. Daí, partimos para ampliar o número de lojas. Só que o crescimento acelerado gera alguns problemas administrativos, e percebemos que o caminho de crescer muito rápido leva a problemas. Reestruturamos internamente a empresa para voltar a crescer e isso levou dois anos, mas já com a estrutura devidamente pavimentada.”

A pandemia do Covid 19 foi algo totalmente novo para o mundo, não apenas para o Brasil, mas como o comércio de materiais de construção foi enquadrado na categoria como necessário, sua atividade foi liberada.

“Claro que a pandemia impactou o setor de materiais de construção de forma complexa, gerando uma demanda inesperada para pequenas obras e reformas, mas também causando aumentos de custos, escassez de produtos e problemas logísticos. Com o isolamento social, as pessoas passaram a viver mais tempo em casa, o que levou a um aumento nas reformas e reparos residenciais. Isso gerou uma procura surpreendente por materiais de construção no varejo, impulsionando as vendas mesmo em meio à crise”.

O setor varejista de materiais de construção registrou um crescimento significativo. Em 2020, por exemplo, o faturamento do varejo no segmento cresceu 11%, segundo dados oficiais. Apesar dos desafios, a construção civil se mostrou um setor resiliente, capaz de gerar empregos e impulsionar a economia. O investimento na construção tem um efeito multiplicador, beneficiando outras indústrias da cadeia produtiva.

“O mercado de materiais de construção precisou se adaptar rapidamente às novas condições, com lojistas buscando se adequar às mudanças no perfil do consumidor e nas dinâmicas de fornecimento”, enfatiza Marcos.

Colher  
de Pedreiro  
200/09

kg  
450  
1mm  
de espessura

# A única colher rebitada do Brasil!

Força, resistência e leveza  
em um só produto!



Acesse o QR CODE  
e saiba mais!



Galo é Galo com você

[www.galodesempenadeiras.com.br](http://www.galodesempenadeiras.com.br)



# A PARTICIPAÇÃO DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO A SECO

A presença feminina na construção civil brasileira tem crescido de forma consistente na última década, quebrando barreiras históricas e contribuindo para a consolidação de modelos mais sustentáveis e inovadores.

Dados do Painel da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), de 2023, mostram que o número de mulheres com carteira assinada no setor aumentou 184% desde 2006. Já o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) de 2024 aponta que, das 110.921 vagas formais criadas na construção civil no último ano, 20,2% foram ocupadas por mulheres, uma alta expressiva frente aos 14,6% registrados, em 2023 e 12,2%, em 2022.

Apesar do avanço, os desafios em torno da equidade de gênero ainda persistem. Neste cenário de transformação, duas profissionais ganham destaque por suas trajetórias que unem protagonismo feminino, inovação e sustentabilidade: Helena Rodrigues, conhecida como a “Dama do Gesso”, e Mirian Bolson, criadora do canal “Entre para Morar”. Ambas têm contribuído para popularizar a construção a seco, sistema que atualmente representa apenas 3% do mercado, mas que vem crescendo pelas suas vantagens econômicas, ambientais e operacionais.

Arquiteta de formação e atuante na construção a seco desde 2007, Helena Rodrigues encontrou nesse modelo uma resposta eficaz às demandas por eficiência, previsibilidade de custos e agilidade nas obras.

"O papel de toda empresa e profissional que atua no mercado de construção a seco é divulgar e mostrar que existe uma forma muito mais simples, inteligente e prática de construir. É uma forma que dá muito menos dor de cabeça e estresse, além de ser precisa, trazendo uma segurança orçamentária e cronológica, porque dificilmente ultrapassa o prazo combinado", afirma.

Sua participação como apresentadora da websérie Obra do Zero, disponível no canal da Placo no YouTube, reforça esse compromisso com a divulgação do método e a capacitação do público. "Na websérie tive a oportunidade de compartilhar a visão que eu tenho sobre todos os benefícios, características, dificuldades e desvantagens do sistema. Foi muito importante divulgar um pouco mais do trabalho que eu faço junto da 'Dama do Gesso' e ajudar a trazer essa visão de alguém que está no mercado desde 2007", completa.

A história de Mirian Bolson também nasceu de uma experiência pessoal. Ao optar por construir sua própria casa com containers marítimos e estrutura em Light Steel Frame, ela iniciou uma jornada de aprendizado que resultaria na criação do canal "Entre para Morar", voltado à disseminação de técnicas sustentáveis e acessíveis. "Depois da minha casa pronta, continuei explorando esse mundo. Passei a visitar outras obras, conversar com profissionais da área e aprender sobre diferentes técnicas de construção a seco. Foi assim que, no ano passado, recebi o convite da Placo para apresentar a websérie Obra do Zero, ao lado da arquiteta Helena", explica.

Ao longo da série, Mirian pôde aprofundar seu conhecimento sobre os impactos positivos da construção a seco na sustentabilidade. "Além de mostrar o passo a passo da obra, tive a oportunidade de entender ainda mais sobre a qualidade dos materiais, a tecnologia

**ATLAS**  
PINTURA · CONSTRUÇÃO · CASA

**TENHA OS MELHORES  
PRODUTOS DO ANO  
NA SUA LOJA.**



**29º**  
MELHOR PRODUTO  
DO ANO

ACESSE O QR CODE  
E CONHEÇA O MIX COMPLETO  
DE PRODUTOS ATLAS.



**1º LUGAR**

CATEGORIA  
ACESSÓRIO  
PARA PINTURA  
**TRINCHA  
IMPERIAL  
CABO CURTO  
AT416ES**

**1º LUGAR**

CATEGORIA  
EPI'S  
**LUA  
BANHADA  
EM PU  
AT1304**

**2º LUGAR**

CATEGORIA  
LIXAS  
**DISCOS  
TELADOS  
PREMIUM  
150MM | AT33**



@pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br



**Helena Rodrigues  
e Mirian Bolson  
contribuem para  
popularizar a  
construção a seco**



envolvida e, principalmente, os impactos positivos que esse tipo de construção tem na sustentabilidade, algo que realmente me move”, comenta.

Ela destaca, ainda, os ganhos operacionais do modelo, como menor uso de água, geração reduzida de resíduos e melhores condições de trabalho no canteiro de obras. “A casa construída em Miguel Pereira é um ótimo exemplo de como o modelo pode ser uma solução inteligente para quem busca retorno rápido e previsibilidade no investimento imobiliário”, completa.

As experiências de Helena e Mirian reforçam a importância de ampliar o protagonismo feminino em um setor ainda dominado por homens. Além de trazerem uma nova perspectiva para a engenharia e arquitetura, essas profissionais ajudam a impulsionar práticas mais sustentáveis, eficientes e modernas.

### **WEBSÉRIE “OBRA DO ZERO PLACO”**

A primeira temporada da websérie “Obra do Zero”, lançada pela Placo, chegou ao fim. O programa, com sete episódios, acumulou quase 2,5 milhões de espectadores no Youtube, que conferiram técnicas como o Light Steel Frame – sistema construtivo que utiliza perfis de aço galvanizado – e o uso do drywall, além de destacar o potencial dos conteúdos digitais como ferramenta de transformação e capacitação no setor da construção civil.

Voltada a profissionais, investidores e consumidores interessados em métodos eficientes e sustentáveis, a websérie acompanhou todas as etapas de uma obra residencial executada em 60 dias. Com foco na praticidade, os episódios apresentaram desde o planejamento

inicial até a entrega final, explorando temas como escolha de materiais certificados, eficiência energética e redução de resíduos.

“A websérie foi uma excelente oportunidade para mostrar, de forma clara e acessível, como a construção a seco pode ser eficiente e rentável. Queremos inspirar profissionais, investidores e consumidores finais a adotarem soluções mais sustentáveis, mostrando que é possível transformar o mercado da construção civil com inovação e responsabilidade ambiental”, explica Camilo Leles, Gerente de Comunicação, Branding e Digital da Saint-Gobain Produtos para Construção.

A iniciativa reafirmou o papel da Placo e do Grupo Saint-Gobain como líderes na promoção de soluções para a construção leve, além de refletir a demanda do mercado por alternativas que conciliem desempenho técnico e práticas sustentáveis.

Os episódios da série “Obra do Zero” estão disponíveis gratuitamente no canal da Placo no YouTube e continuam como fonte de consulta para quem busca transformar a forma de construir com mais inteligência, agilidade e sustentabilidade.

A estratégia da Placo é seguir investindo em conteúdos digitais que ajudem a disseminar informações qualificadas sobre a construção a seco. “A recepção da websérie reforça como o mercado está em busca de conhecimento e soluções inovadoras. Nosso objetivo é dar continuidade a esse movimento, desenvolvendo novos formatos e conteúdos que contribuam para a evolução do setor, pois acreditamos que compartilhar conhecimento é essencial para acelerar a transformação da construção civil no Brasil”, conclui Leles.

**Compacta**  
ELETRÔNICA

**LANÇAMENTO**



**JATO** **DIRECIONÁVEL**

**FAME**  
85  
ANOS

Catálogos



Equipe de Vendas





# VENCEDORES DO PRÊMIO ABILUX PROJETOS DE ILUMINAÇÃO



Os vencedores do XI Prêmio ABILUX Projetos de Iluminação foram revelados no dia 16 de outubro, em cerimônia de premiação realizada no Espaço de Eventos FIESP, em São Paulo (SP), durante a comemoração do Dia da Iluminação. Realizada pela ABILUX (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), a edição 2025 do concurso contou com 77 projetos inscritos, assinados por 69 lighting designers independentes; sete profissionais de indústrias associadas à ABILUX e um estudante. Os projetos premiados foram executados no Distrito Federal e nos estados do Espírito Santo, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo.

Aos primeiros colocados de cada categoria foram atribuídos troféu, certificado e selo. Aos segundos e terceiros, certificado e selo.

Confira quem foram os vencedores do XI Prêmio ABILUX Projetos de Iluminação.

## **LIGHTING DESIGNERS INDEPENDENTES (PROFISSIONAIS AUTÔNOMOS)**

**CATEGORIA INTERIORES  
RESIDENCIAL:** Hospitalidade,  
Hotéis, Spas e Condomínios  
**1º lugar:** Fazenda das Esculturas  
Ugo Nitzsche

**CATEGORIA INTERIORES  
COMERCIAL:** Lojas, Shoppings,  
Restaurantes, Bares e similares.  
**1º lugar:** Kairū Restaurante  
Yris Wanderley Siqueira

**CATEGORIA INTERIORES  
INSTITUCIONAL:** Educação,  
Patrimônio, Cultural, Igrejas,  
Museus, Teatros e similares.  
**1º lugar:** MASP - Edifício Pietro  
Maria Bardi  
Paula Carnelós, Juliana Elias,  
Fernanda Carvalho, Emília Ramos,  
Rodrigo Galon, Vincys Rombo,  
Luana Alves e Felipe Dans



#### CATEGORIA INTERIORES

**SAÚDE:** Hospitais, Clínicas, Consultórios

**1º lugar:** Sistema de Iluminação Circadiana Integrativa

Fernando Bottene, Pedro Henrique Lacerda, Nicolau Vingris e Carlos Roberto Gonzales

#### CATEGORIA INTERIORES

**CORPORATIVO:** Escritórios, Bancos, Indústrias

**1º lugar:** Experience Room

Livia Berriel, Juliana Vicenzi, Gilberto Franco e Amanda Toranzo

#### CATEGORIA EXTERIORES

**EDIFICAÇÕES:** Fachadas, Monumentos e Iluminação Urbana

**1º lugar:** Iluminação de Realce do Conjunto

Igreja Matriz, Casa de Cultura, Palácio Marcos Konder e Museu Histórico de Itajaí

Gilberto Vieira Filho, Eduardo Henrique de Oliveira e Cristian Pedro de Souza Junior

#### CATEGORIA EXTERIORES

**GRANDES ESCALAS:** Locais abertos públicos ou privados

**1º lugar:** Praça Forte São Luís

Marina Makowiecky

#### PROFISSIONAIS DAS ASSOCIADAS ABILUX

#### CATEGORIA OBRAS

**1º lugar:** Deck do Pescador – Santos

Wellington Rios e Nicole Emanuelle

Repume Iluminação

#### CATEGORIA PROJETOS ESPECIAIS

**1º lugar:** Poultry Light - Desenvolvimento de um sistema específico para iluminação de galinhas poedeiras

Vicente Scopacasa, Juliana de Souza Granja Barros, Willian Izidio e Ricardo Dalmolin

Audax Electronics

#### TALENTO ESTUDANTE

#### CATEGORIA EXTERIORES

**EDIFICAÇÕES:** Fachadas, Monumentos e Iluminação Urbana.

**ÚNICO VENCEDOR:** Igreja Basílica

Nossa Senhora Da Saúde - MG

Vitor Nestor

# MEBUKI®

Detalhes que fazem a diferença.

## Agradecemos o seu voto no Prêmio Revista Revenda!

O Reconhecimento do mercado reforça nosso compromisso com a qualidade, conforto e segurança.



CATEGORIA  
Assentos  
Sanitários

**ASSENTO  
SLIM  
ALMOFADADO**



CATEGORIA  
Acessórios para  
Banheiros

**KIT DE  
ACESSÓRIOS  
PARA BANHEIRO  
SOFT**



Siga a Mebuki!

Instagram Facebook YouTube mebukinews

mebuki.com.br

# A FORÇA DAS PESSOAS



*A história da  
São Romão não é apenas  
sobre ferramentas.*

É muito mais sobre pessoas. Sobre a dedicação de quem acreditou antes mesmo de existir uma grande estrutura, de quem colocou a mão na massa e fez acontecer com o que tinha e com o que nunca faltou: vontade.

Cada colaborador, ao longo dessas décadas, ajudou a moldar o que a Ferramentas São Romão é hoje. São histórias que se cruzam, gerações que se encontram e aprendizados que se multiplicam dentro e fora dos portões da empresa. O espírito de equipe, o respeito e o cuidado com o outro se tornaram parte do DNA da marca, que valoriza o talento e o esforço de cada pessoa como o seu maior patrimônio.

Do atendimento à produção, do almoxarifado à diretoria, todos carregam o mesmo propósito: fazer bem feito, com responsabilidade e orgulho de cada entrega. Porque, no fim, a verdadeira força da São Romão está nas pessoas que constroem, que transformam e que acreditam no poder do trabalho.

Qualidade, resistência e compromisso seguem presentes em cada peça, mas o que realmente sustenta essa trajetória é o vínculo humano que ela criou.

Porque uma boa ferramenta constrói e conserta, mas muito além disso, ela abre portas, cria oportunidades e ajuda a escrever novos capítulos de um futuro ancorado no desenvolvimento, de profissional para profissional.



**MARGIRIUS®**  
INTERRUPTORES E TOMADAS

**Estamos nos lares,  
nas conexões e, na  
memória de quem  
faz o mercado pulsar.**

Disjuntores  
MarGirius

Siga-nos nas redes sociais:







# ESG NA CONSTRUÇÃO CIVIL: OPORTUNIDADE PARA TRANSFORMAR E GERAR VALOR

POR MARIA ANGELA POLO

A construção civil é responsável por cerca de 30% das emissões globais de CO<sub>2</sub> e pela geração de milhões de toneladas de resíduos todos os anos. Esses números mostram a dimensão do impacto do setor, mas também revelam o enorme potencial de transformação que as construtoras carregam. Incorporar práticas de ESG (*Environmental, Social and Governance*) deixou de ser tendência e tornou-se uma exigência do mercado e da sociedade.

O pilar ambiental é talvez o mais evidente para o setor. O uso racional de energia, a adoção de tecnologias mais limpas e a gestão eficiente de resíduos podem reduzir custos operacionais, aumentar a eficiência dos projetos e, ao mesmo tempo, diminuir a pegada de carbono das obras. Além disso, cada vez mais investidores e consumidores valorizam empreendimentos que demonstram responsabilidade ambiental.

No aspecto social, o setor tem grandes oportunidades de impacto positivo. Garantir segurança no canteiro de obras, investir na capacitação de equipes e promover a diversidade entre colaboradores e fornecedores não são apenas boas práticas: são fatores que aumentam a produtividade, reduzem acidentes e fortalecem a reputação da empresa. Projetos que geram benefícios diretos para comu-

nidades locais também reforçam o papel da construção civil como agente de desenvolvimento.

A governança é outro ponto central. Em um setor frequentemente desafiado por questões como burocracia, atrasos e falta de transparência, adotar práticas sólidas de governança pode ser um diferencial competitivo decisivo. Compliance, ética nos processos e prestação de contas clara aumentam a confiança de investidores, parceiros e clientes, além de facilitar o acesso a linhas de crédito e financiamentos.

Mais do que atender a uma demanda regulatória ou de mercado, as práticas de ESG trazem benefícios tangíveis. Estudos mostram que empresas alinhadas a esses princípios são mais resilientes a crises, conseguem captar investimentos com maior facilidade e conquistam diferenciais no relacionamento com clientes e fornecedores. No caso da construção civil, isso pode significar desde a valorização de imóveis até a conquista de novos contratos.

A pressão por mudanças não vem apenas de investidores, mas também da sociedade. Consumidores e órgãos públicos estão cada vez mais atentos à origem dos materiais, ao impacto ambiental das obras e às condições de trabalho oferecidas. Construtoras que se antecipam e

investem em soluções sustentáveis conquistam não só vantagem competitiva, mas também a confiança de um público mais exigente.

Cidades sustentáveis, inclusivas e resilientes dependem de uma construção civil engajada com os princípios de ESG. Cada decisão – desde o planejamento até a execução da obra – representa uma oportunidade de transformar desafios em soluções que atendam às necessidades atuais sem comprometer o futuro. O setor tem um papel estratégico na criação de ambientes urbanos mais inteligentes, saudáveis e equilibrados.

O ESG, nesse contexto, não deve ser visto como uma obrigação externa, mas como o caminho para alinhar competitividade com propósito. Construtoras que adotam essa visão saem na frente: ganham eficiência, fortalecem sua imagem no mercado e contribuem de forma real para a construção de um futuro mais sustentável. O momento de agir é agora, e quem liderar essa transformação terá nas mãos não apenas resultados melhores, mas também um legado duradouro.

---

**Maria Angela Polo** é CEO e cofundadora da We Are Group, construtech especializada na entrega de ambientes corporativos, comerciais e técnicos.

®

WORKER

**FERRAMENTAS**

**+ RESISTENTES**

**+ FORTES**

**+ DURÁVEIS**

**E PREMIADAS**



Mais uma vez, a preferência dos lojistas mostra a força da Worker como uma das marcas mais lembradas, recomendadas e valorizadas do setor.

Diversos produtos do nosso portfólio foram reconhecidos pelo Prêmio Melhor Produto do Ano. Isso só foi possível graças à confiança na qualidade das nossas ferramentas, que proporcionam o melhor desempenho para milhares de profissionais e geram ótimos resultados em pontos de venda em todo o Brasil.



**workerferramentas**

**worker.com.br**





# O FUTURO DO VAREJO É INTELIGENTE

POR MARIANA RAMÍREZ

O varejo está passando por uma nova era impulsionada pela inteligência artificial (IA) e visão computacional. O que antes eram simples câmeras de segurança, hoje se tornam poderosos geradores de dados capazes de antecipar a demanda, otimizar as operações e melhorar a experiência de compra. Em um mercado onde cada interação conta, a tecnologia se posiciona como a melhor aliada para entender e atender os consumidores.

À medida que as compras online continuam a crescer, com projeções de ultrapassar US\$ 11 trilhões até 2028 – as lojas físicas enfrentam o desafio de oferecer experiências igualmente personalizadas e eficientes. Graças à análise baseada em IA, os varejistas agora podem obter informações valiosas sobre o comportamento do cliente no ponto de venda, desde como eles se movem pela loja até quais produtos despertam seu interesse. Isso permite decisões mais rápidas e baseadas em dados.

A inovação começa desde a chegada do cliente. Em estacionamento, por exemplo, câmeras inteligentes podem detectar veículos, notificar funcionários e acionar



mensagens automáticas para melhorar os tempos de atendimento. Dentro da loja, os sistemas de análise registram o tráfego em tempo real, ajudam a planejar os turnos dos funcionários e possibilitam avaliar o impacto de campanhas publicitárias ou mudanças no layout do produto. Cada canto da loja torna-se uma fonte de conhecimento útil para otimizar a operação.

O gerenciamento de estoque também se beneficia dessa tecnologia. Os algoritmos de aprendizado de máquina analisam imagens de prateleira e alertam instantaneamente quando um produto está prestes a acabar. Isso evita a perda de vendas e melhora a satisfação do cliente. Além disso, os mapas de calor e a detecção de objetos permitem entender quais áreas ou produtos geram mais interesse, ajudando a projetar estratégias de exibição e preços mais eficazes. Em outras palavras, a IA não apenas observa: ela aprende e age.

O futuro do varejo será mais preditivo, automatizado e sustentável. Grandes marcas, como a Lowe's nos Estados Unidos, já utilizam sistemas inteligentes de videomonitoramento para analisar o fluxo de

pessoas, medir o desempenho dos espaços e detectar oportunidades de melhoria. No entanto, o sucesso dessa transformação também depende da transparência e da confiança. Garantir a privacidade dos dados e comunicar claramente como eles são usados é essencial para fortalecer o relacionamento com os consumidores.

A inteligência artificial não é mais uma promessa, mas uma ferramenta fundamental para o sucesso no varejo. Transformar câmeras em assistentes inteligentes não apenas melhora a segurança, mas também impulsiona as vendas, otimiza recursos e redefine a experiência do cliente. Em um ambiente competitivo, a questão não é mais se os varejistas devem adotar a IA, mas quando o farão. O futuro do varejo está aqui e tem um olhar mais aguçado do que nunca.

---

**Mariana Ramírez** é líder de marketing para a América Latina na Axis Communications





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](http://lamesa.com.br)  
@lamesa\_cabos





## A IMPORTÂNCIA DA PREVENÇÃO NA HORA DA CONSTRUÇÃO

POR JORGE LIMA

Construir é mais do que levantar paredes: é tomar decisões responsáveis desde o primeiro traço no papel. A prevenção, muitas vezes subestimada, é a base de uma obra segura, econômica e duradoura. No setor da construção civil, onde os investimentos são altos e os riscos ainda maiores, negligenciar o planejamento preventivo pode custar caro – literalmente.

À medida que as compras onlineEm 2024, o setor da construção civil foi responsável por movimentar cerca de R\$ 359,5 bilhões, registrando um crescimento de 4,3% no Produto Interno Bruto (PIB) nacional, segundo o IBGE. Esse avanço gerou impactos positivos também no mercado de trabalho, com mais de 7,8 milhões de pessoas empregadas na área. No entanto, o bom desempenho contrasta com os desafios enfrentados em 2025: só no primeiro semestre deste ano, o setor registrou duas quedas consecutivas no PIB, de 0,8% e 0,2%, reflexo do ambiente macroeconômico de juros altos e crédito restrito.

Neste cenário, cada erro custa caro. Estudo do setor aponta que até 70% dos custos de uma obra



poderiam ser reduzidos com o uso adequado de práticas preventivas. Isso inclui desde o planejamento do projeto até a gestão da segurança no canteiro. Por isso, economizar na fase inicial pode parecer vantajoso, mas costuma levar a retrabalhos, atrasos, desperdício de materiais e até riscos à integridade das estruturas e das pessoas.

Em relação às pessoas, os riscos são reais. De acordo com dados do Ministério do Trabalho e Emprego, o Brasil registrou 499.955 acidentes

típicos de trabalho, com 2.888 mortes – sendo a construção civil um dos setores mais afetados em 2023. Em São Paulo, por exemplo, só em 2024, foram identificados 11.987 acidentes no setor, ocasionando 57 mortes, um aumento em relação aos 52 óbitos em 2023. O primeiro trimestre de 2025 já indicava um crescimento de 13,9% nos acidentes, reforçando a necessidade urgente de uma cultura preventiva mais sólida.

Porém, muitos poderiam ser



Lixa Ferro/Aço Trionite

2º Lugar  
Lixas

Escolhido pelos lojistas de  
**Norte a Sul do Brasil**, a  
**Lixa Ferro Aço Trionite** se  
consagra entre os grandes  
vencedores do **29º Melhor  
Produto do Ano**.

Se é Tatu,  
pode confiar!

f i @lixastatu  
www.lixastatu.com.br

evitados com o cumprimento rigoroso das normas técnicas, uso de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), treinamentos periódicos, projetos bem dimensionados e fiscalização constante. Além do custo humano – impossível de mensurar –, os acidentes trazem prejuízos financeiros, paralisações, ações judiciais e danos à reputação das empresas envolvidas.

Além disso, a prevenção também passa por decisões estratégicas, como a análise correta do solo, respeito à legislação urbanística, uso de materiais certificados e contratação de profissionais habilitados. Um projeto que prevê questões estruturais, ambientais e logísticas desde o início reduz drasticamente as chances de erros e aumenta a vida útil da edificação.

Vale lembrar que, mesmo em obras de pequeno porte, as falhas podem ser graves. Infiltrações, rachaduras, sobrecargas, colapsos de estruturas e acidentes com trabalhadores são consequências de falhas evitáveis na fase de planejamento e execução.

Portanto, construir com prevenção é construir com inteligência, transformar o canteiro de obras em um espaço seguro, produtivo e sustentável. Proteger os investimentos, vidas e o meio ambiente. Em um setor que emprega milhões de brasileiros e movimenta bilhões

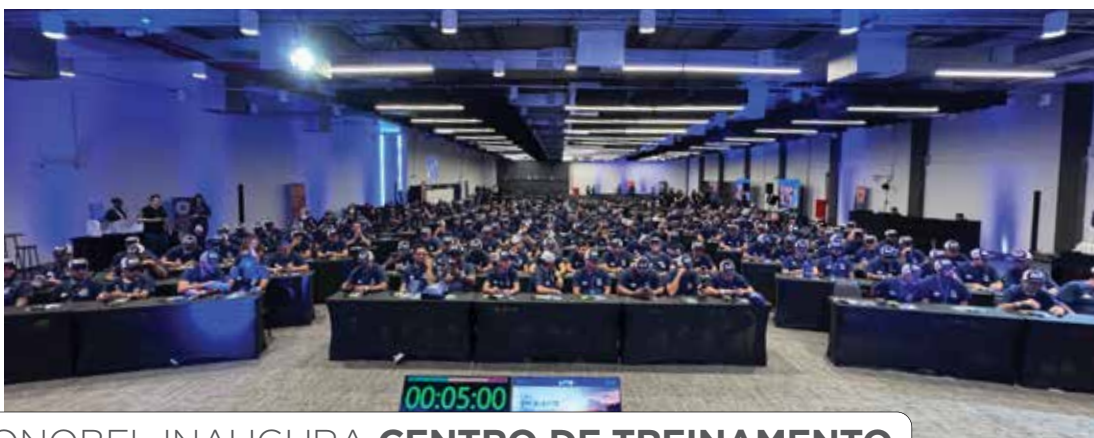
todos os anos, a prevenção não pode ser encarada como custo, mas como a melhor forma de garantir retorno.

Um dos pilares da prevenção está na impermeabilização adequada, etapa muitas vezes negligenciada, mas que é decisiva para a proteção e longevidade das construções. A umidade é um dos principais agentes de degradação de edificações, podendo causar infiltrações, corrosão de armaduras, mofo, perda de desempenho térmico e até comprometimento estrutural. Investir em soluções impermeabilizantes desde as fundações até a cobertura evita retrabalhos e reduz custos de manutenção ao longo dos anos. Além disso, o uso de produtos de qualidade, aplicados conforme as normas técnicas e por profissionais capacitados, garante não apenas a estanqueidade, mas também o conforto, a salubridade e a valorização do imóvel.

Vale concluir que se o Brasil quiser continuar avançando na construção de cidades mais seguras e eficientes, precisa, antes de tudo, começar a construir com mais consciência. Porque o verdadeiro alicerce de qualquer obra sólida não é o concreto — é o planejamento e a prevenção.

Jorge Lima é Diretor Técnico  
Comercial da Viapol





## AKZONOBEL INAUGURA **CENTRO DE TREINAMENTO**

A AkzoNobel, fabricante das Tintas Coral, inaugurou em Recife (PE) um Centro de Treinamento dedicado à capacitação de pintores profissionais, balconistas e parceiros comerciais, além de eventos para arquitetos e designers de interiores. A estrutura, implantada no próprio site fabril da empresa, oferece um ambiente totalmente equipado para aulas práticas e teóricas, com foco no uso e aplicação de tintas e efeitos da marca de tintas decorativas.

Com o novo Centro de Treinamento, a AkzoNobel reforça seu propósito de Pintar o Futuro, contribuindo para

a valorização e profissionalização do setor de pintura no Brasil. "Capacitar quem está na linha de frente da transformação dos ambientes onde vivemos é uma prioridade para nós, não à toa temos o nosso programa 'Coral Fortalece o Pintor'. Queremos que os pintores e também os balconistas das lojas se sintam valorizados e preparados para oferecer o melhor serviço e produto ao consumidor final. Recife é parte essencial dessa jornada e nos orgulha poder retribuir à cidade tudo o que ela representa para a nossa história", completa Guilherme Ruschel, Diretor Geral de Tintas Decorativas e Presidente da AkzoNobel Brasil.

## MARLUVAS LANÇA **BOTA COM DESIGN MODERN**

A Marluvas amplia sua linha TXT com o lançamento da nova bota 72B29, um modelo que combina design moderno, conforto e proteção leve, pensado para atender profissionais que atuam em áreas administrativas, visitas técnicas ou espaços corporativos que exigem um visual mais discreto, mas sem abrir mão da segurança.

Fabricada em tecido têxtil de alta resistência, a bota é extremamente leve e flexível. O cabedal é hidrofugado, resistente à penetração de água, oferecendo ainda mais proteção para o dia a dia. A biqueira de polipropileno e o solado de PU bidensidade proporcionam segurança contra impactos, estabilidade e excelente aderência para pisos internos. A taloneira em nobuck garante maior sustentação e conforto ao caminhar, enquanto o forro com absorção de suor mantém o bem-estar térmico durante todo o expediente.



## MILWAUKEE CELEBRA **10 ANOS NO BRASIL**

A Milwaukee está completando dez anos de atuação no Brasil. Presente em mais de 120 países, a multinacional americana fundada em 1924, em Milwaukee (Wisconsin, EUA), é reconhecida globalmente pela inovação em ferramentas elétricas e pelo pioneirismo em soluções a bateria. No Brasil, a empresa se consolidou como uma operação independente, com 75 colaboradores, 33 revendas autorizadas e duas unidades: em Caxias do Sul (RS), que atende a região Sul, e em Jundiaí (SP), onde funciona o centro de distribuição responsável pelo atendimento às demais regiões do país.

Desde sua fundação, a Milwaukee tem como diferencial o desenvolvimento de tecnologias próprias, com mais de 900 patentes registradas mundialmente. Um dos marcos da empresa foi a criação das baterias de íon-lítio REDLITHIUM™, que oferecem até quatro vezes mais autonomia em comparação às tradicionais e contam com sistemas inteligentes de proteção contra sobrecargas.



## TRAMONTINA TURBINA **LINHA GIZ**

A Tramontina está expandindo a Linha Giz de interruptores e tomadas, lançando novos modelos de placas — entre eles a placa cega, a placa de 1 posto e a placa de 2 postos afastados. Todas as versões estão disponíveis nas versões 4x2 e 4x4 e chegam com certificação em conjunto com os módulos de interruptores e tomadas, reforçando o compromisso da empresa com segurança e qualidade.



## ROCA BRASIL **TRANSFORMA GESTÃO**

A Roca Brasil, filial brasileira do Grupo Roca, referência global em soluções para banheiros, está conduzindo uma transformação profunda em sua gestão industrial por meio da parceria estratégica com o Kaizen Institute Brasil. Iniciado em 2020, o projeto reposicionou a operação fabril da companhia no país, com impacto direto em produtividade, sustentabilidade, integração de áreas e cultura organizacional — sendo inclusive premiado como melhor projeto do Kaizen Institute no mundo, ainda em sua fase inicial.

O ponto de partida foi a cadeia de produção de metais sanitários, que já contava com processos estruturados, mas apresentava oportunidades de maior integração entre planejamento de demanda e produção. Em alguns momentos, diferentes versões de planos conviviam sem um modelo único de execução, o que abria espaço para ajustes. Com o apoio do Kaizen Institute Brasil, foi implantado um processo de forecast colaborativo, com sincronização entre as áreas e sistematização de estoques dinâmicos — os chamados “supermercados”, que equilibram oferta e demanda de forma inteligente.



**DISBRACON**  
DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Conheça os  
benefícios de ser um  
cliente Disbracon



- ✓ Entrega rápida
- ✓ Ofertas diárias
- ✓ Preço justo
- ✓ Diversidade de marcas e produtos

*O seu parceiro para  
bons negócios.*

Entre em contato  
agora mesmo e faça  
**o seu Orçamento!**

☎ (47) 3330-6130

📞 (47) 3380-8712



## SAINT-GOBAIN VENDE REDE TUMELERO

A Saint-Gobain assinou um acordo definitivo para a venda da Tumelero com o grupo brasileiro GG10, proprietário da marca G-Haus, uma rede de varejo especializada em materiais de construção, com forte presença na região Sul do Brasil.

Atualmente, a Tumelero opera 16 lojas e um centro logístico no Rio Grande do Sul, emprega cerca de 580 pessoas e gerou uma receita de aproximadamente R\$ 240 milhões em 2024.

O Grupo GG10, com sede em Dois Irmãos (RS), atua no varejo e na distribuição de materiais de construção por meio da marca G-Haus.

A transação está prevista para ser concluída até o final de 2025 e está sujeita à aprovação das autoridades antitruste.

Essa operação faz parte da estratégia contínua da Saint-Gobain de aprimorar seu portfólio de negócios, em linha com seu plano estratégico global.

## FLAGSHIP DA LEO

A Leo, maior distribuidora de materiais para marcenaria e indústria moveleira do Brasil, dá mais um passo em seu plano de expansão e reposicionamento com a inauguração da primeira flagship da marca, em São Paulo. Tradicionalmente conhecida como Paes Leme, em Pinheiros, a unidade integra um movimento que já soma cinco lojas abertas, duas revitalizações e investimentos que se aproximam de R\$ 50 milhões em 2024 e 2025, refletindo a visão da empresa de consolidar um ecossistema completo para o setor. Com presença em 22 estados e no Distrito Federal, a Leo está ampliando sua presença com a inauguração de sete novas unidades nos estados da Bahia, Rio de Janeiro e São Paulo.

A unidade da Rua Paes Leme, 203, em Pinheiros, com 40 anos de história, foi totalmente renovada para se transformar em um verdadeiro ponto de encontro para marceneiros, arquitetos, designers de interiores, projetistas e entusiastas do DIY (faça você mesmo). Com mais de 2.300 m², o espaço reúne tecnologia, design e um ambiente voltado para negócios, reforçando o compromisso

da Leo em aproximar soluções, serviços e conhecimento de quem transforma ambientes e amplia possibilidades. A empresa tem como ambição criar um ecossistema completo para o universo da marcenaria, onde todos os agentes envolvidos possam resolver suas necessidades de forma simples, em um único lugar, tornando os espaços mais belos e funcionais.

O projeto marca não apenas a revitalização de um endereço histórico, mas também simboliza uma nova fase para a empresa, que fortalece sua posição como referência no setor sem perder de vista suas origens. "Essa loja carrega nossa história e o compromisso de estar sempre ao lado de quem faz, de quem põe a mão na massa, de quem promove o novo com criatividade e talento. Foi assim que a Leo nasceu, foi assim que eu cresci e é assim que a gente acredita que o Brasil prospera: apoiando quem empreende e constrói com as próprias mãos. Quando o nosso cliente cresce, a gente cresce junto. É nisso que eu acredito e é por isso que seguimos investindo", afirma Andrea Seibel, CEO da Leo.





**SE A TINTA  
DECEPCIONA,  
SUA REPUTAÇÃO  
FICA MANCHADA!**



## TRAMONTINA INAUGURA LOJA NA COLÔMBIA

A Tramontina inaugurou sua primeira loja no mundo voltada exclusivamente para ferramentas - a T tools. Localizada em Bogotá, na Colômbia, a nova unidade amplia a presença da marca no país (onde já conta com cinco pontos de vendas) e reforça a importância da região como um dos mercados estratégicos para o crescimento internacional da empresa, que exporta para mais de 120 países. Entre os destaques da nova loja estão as soluções da Tramontina PRO, que reúne ferramentas manuais automotivas de alta performance, além das linhas EX e Master, desenvolvidas para atender às exigências de diferentes segmentos profissionais. A unidade também apresenta uma ampla gama de ferramentas manuais e equipamentos voltados ao setor agro, além da linha Smart, opções em iluminação, fitas isolantes e acessórios elétricos.

"A Colômbia é um país onde o segmento de ferragens é muito for-

te e consolidado, o que torna esta inauguração ainda mais importante. Vemos aqui uma grande oportunidade de estar próximos dos clientes, entendendo suas necessidades e oferecendo soluções à altura dos seus desafios", afirma Jessica Garnica, gerente comercial da Tramontina Colômbia. "Mais do que oferecer produtos, queremos proporcionar experiências que fortaleçam a confiança no Brasil e na marca, e este passo é um marco nesse caminho", completa.

A nova loja faz parte de um processo de expansão do varejo próprio da marca. Atualmente, além das 21 T stores e duas T factory stores (lojas conceito, que apresentam grande parte do portfólio da marca) em nove estados do Brasil e no Distrito Federal, a Tramontina conta ainda com 14 lojas na América Latina - na Bolívia, Chile, Peru e, claro, Colômbia. A empresa já estuda a abertura de novas T tools em outros países em um futuro próximo.

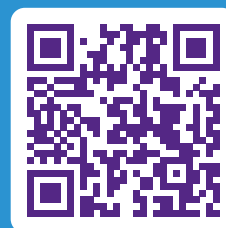
**Garanta que sua loja seja  
sinônimo de confiança  
com marcas de qualidade  
comprovada pelo PSQ -  
Programa Setorial  
da Qualidade -  
Tintas Imobiliárias.**



Acesse e saiba quais são em:

**[tintadequalidade.com.br](http://tintadequalidade.com.br)**

Ou aponte a câmera  
do seu celular:



Confiança atestada  
em todas as camadas.

Feiras do segmento  
programadas para

# 2026



## EXPO REVESTIR

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

## FEICON

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

## 3ª CONSTRUSULBC

Feira da Indústria da  
Construção e Acabamento  
De: 26 a 29 de maio/2026  
Local: Expocentro J  
úlio Tedesco,  
Balneário Camboriú, SC  
[www.feiraconstrusul.com.br](http://www.feiraconstrusul.com.br)

## EXPO OFFSITE

Feira e Exposição  
Modular Offsite  
De 16 a 19 de junho/2026  
Local: Sambódromo  
do Anhembi,  
São Paulo, SP  
[www.expoconstrucaooffsite.com.br](http://www.expoconstrucaooffsite.com.br)

## EXPO MATCON

Feira do Varejo de  
Material de Construção  
De: 14 a 16 de julho/2026  
Local: EXPOTRADE  
Convention Center, Pinhais, PR  
[www.expomatcon.com.br](http://www.expomatcon.com.br)

## CONSTRUSUL

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

## 8ª EXPOCONSTRUIR NORDESTE

Feira da Construção  
do Norte e Nordeste  
De: 11 a 14 de agosto/2026  
Local: Centro de Eventos  
do Ceará, CE  
[www.expoconstruir.com.br](http://www.expoconstruir.com.br)

## CONSTRUExPO ATIBAIA

Feira de Construção  
Arquitetura e Design  
De: 12 a 15 de agosto/2026  
Local: Estação Atibaia, SP  
[www.construexpo.com.br](http://www.construexpo.com.br)

## 17ª CONCRETE

**SHOW SOUTH AMERICA**  
Feira do setor de Concreto  
De: 25 a 27 de agosto/2026  
Local: São Paulo Expo, SP  
[www.concreteshow.com.br](http://www.concreteshow.com.br)

## EXPOLUX

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

## FICONS

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

## CONSTRULEV EXPO 2026

Feira de Construção Leve e  
Sustentável  
De: 14 a 16 de outubro  
Local: São Paulo Expo,  
São Paulo, SP  
[construlevexpo.com.br](http://construlevexpo.com.br)



MEDALHA  
COM

M  
MAIÚSCULO.

Giro de estoque e rentabilidade. Foi assim que o 29º Melhor Produto do Ano avaliou os premiados de 2025, com direito a medalha de prata para a Marluvas na categoria de EPIs. Um agradecimento especial aos votantes, lojistas e parceiros Marluvas. A confiança de todos foi fundamental para essa conquista.

Quer vender mais com um produto premiado? Ofereça a bota Marluvas **50B26 Nubuck** para os seus clientes.



MARLUVAS  
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS





# LORENZETTI

INOVAÇÃO QUE DESAFIA O TEMPO



## LOREN SHOWER

**1º LUGAR**

CHUVEIRO ELÉTRICO



## LZ 1600DE

**1º LUGAR**

SISTEMA DE  
AQUECIMENTO A GÁS



## ACQUA BELLA

**1º LUGAR**

FILTRO E PURIFICADOR  
DE ÁGUA



## LOREN EASY

**1º LUGAR**

TORNEIRA ELÉTRICA



## LOREN KITCHEN

**2266 C76**

**1º LUGAR**

METAL SANITÁRIO



## LOREN FLEX

**1º LUGAR**

TORNEIRA PARA  
COZINHA



## KIT BACIA LOREN ONE

**1º LUGAR**

LOUÇA SANITÁRIA



**1º LUGAR**

TORNEIRA ABS



**2º LUGAR**

TORNEIRA DE  
PLÁSTICO



## PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO



acesse nosso site e  
redes sociais  
lorenzettiofficial  
0800 015 02 11

AGRADECEMOS O SEU  
RECONHECIMENTO