

REVENDA

360+

ED. 402 | MAR 2024 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br

construção

MATERIAL HIDRÁULICO

AS NOVIDADES DO MERCADO



2º FÓRUM DE
MULHERES
na construção

EVENTO
REALIZADO PELO
GRUPO REVENDA
REUNIU
MULHERES
QUE DECIDEM



DIA MUNDIAL DA ÁGUA
AS EMPRESAS FAZEM A SUA PARTE

CENSO
PESQUISA DO IBGE MOSTROU
QUE MULHERES TRABALHAM MAIS



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

Edição 402 | MAR 2024
Tiragem: 60.000 exemplares

FUNDADOR

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

DIRETORIA

José Marcelo 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

Fernanda Carvalho
fernanda.carvalho@revenda.com.br

(11) 98896-8875

Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br

(11) 97197-8025

Simone Abreu
simone.abreu@revenda.com.br

(11) 98936-8997

Solange Castilho
solange@revenda.com.br

(11) 96927-6555

ESTAGIÁRIA COMERCIAL/JORNALISMO

Priscila Paulino
priscila.paulino@revenda.com.br

(11) 5990-1598

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO

E PUBLICIDADE

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

(11) 5990.1598

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

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.

AS MARAVILHOSAS MULHERES E OS SEUS DESAFIOS

Março é o mês em que comemoramos o Dia Internacional da Mulher.

E a revista Revenda Construção não poderia deixar passar em branco as homenagens para as mulheres.

Focamos nas que trabalham, ou tem envolvimento com o segmento da construção civil e realizamos o 2º Fórum de Mulheres na Construção (matéria completa nesta edição), com a presença de mais de 100 mulheres - executivas, funcionárias e formadoras de opinião. Foi um sucesso e o resultado vai impactar muito nosso segmento.

Para mostrar a garra e a competência da mulher, também traçamos o perfil de três personagens: uma engenheira civil, uma pedreira e uma pintora. As lições que podemos tirar desses depoimentos são encantadoras.

O IBGE divulgou, recentemente, os resultados mais completos do Censo de 2022 e selecionamos apenas a parte das mulheres. Os resultados estão, ainda, muito aquém do ideal. Mesmo com maior instrução, as mulheres ocupam menos cargos de liderança e recebem salários menores. De acordo com o IBGE, em 2022, elas ocupavam apenas 39,3% dos cargos gerenciais — eram 39,1% em 2016. Essa assimetria entre os gêneros se acentua ao longo da trajetória de vida da mulher, impactando sua remuneração e aposentadoria.

Mesmo estudando e trabalhando mais, as mulheres ainda recebem só 78,9% do rendimento dos homens. Enquanto o brasileiro recebe, em média, R\$ 2.920 mensais, a brasileira ganha R\$ 2.303.

Mulheres ganham menos em quase todas as categorias de cargos listadas pela pesquisa. A menor diferença foi registrada em ocupações de baixa qualificação, chamadas de elementares, em que elas recebem 88,1% do salário deles (R\$ 1.156 e R\$ 1.313). Na outra ponta, estão as profissões das ciências e intelectuais, nas quais a renda das mulheres é 63,3% a dos homens (R\$ 4.600 e R\$ 7.268).

Espero voltar ao assunto no próximo ano. Com números bem mais favoráveis.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

DENVER IMPER TE PROTEGE DAS INFILTRAÇÕES

DENVERCRIL SUPER
e **DENVERCRIL PAREDE.**

A dupla perfeita para
a sua construção.

Escaneie o QR
Code e conheça
o portfólio!



SOPREMA



DENVERCRIL SUPER

Manta líquida acrílica de alta
performance pronta para uso.

- Secagem rápida para sua comodidade!
- Fácil aplicação para todos os projetos.
- Ótima elasticidade e flexibilidade para uma proteção duradoura.

DENVERCRIL PAREDE

3 em 1: sela, impermeabiliza
e dá acabamento.

- Alta proteção contra umidade causada pela chuva em muros, paredes externas e fachadas.

E A ROCKFIBRAS DOS VIZINHOS BARULHENTOS

MENOS BARULHO
e **MAIS CONFORTO.**

Com o isolamento acústico
da ROCKFIBRAS, seu espaço
se transforma em um
refúgio de paz.

Escaneie o QR
Code e conheça
o portfólio!



ROCKFIBRAS

SOPRAROCKPAD MAX | SOPRAROCKPAD LIGHT

Painéis semi-rígidos com excelente isolamento
acústico e alta resistência ao fogo.

- Excelente isolamento acústico para um ambiente mais calmo.
- Incombustível, o que proporciona maior segurança.
- Excelente conforto térmico para um ambiente mais aconchegante.

DENVER
IMPER BY SOPREMA

ROCKFIBRAS
by SOPREMA

 **SOPREMA**
GROUP



8 TOP OF MIND

Votação para eleger as marcas mais reconhecidas pelos lojistas está na fase final

12 2º FÓRUM DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO

A participação feminina na indústria, comércio e atacado da construção civil mostra a força da mulher no segmento

25 MULHERES NA CONSTRUÇÃO

Apresentamos três cases de mulheres que dão certo na construção civil

36 MATERIAL HIDRÁULICO

As novidades que as empresas estão lançando no mercado

52 DIA MUNDIAL DA ÁGUA

O que as empresas estão fazendo para cuidar bem da água do nosso planeta

64 ARTIGO ESG

A importância do Ambiental, Social e Governança na indústria da construção



66 ARTIGO IA

Como a inteligência artificial transforma o consumidor brasileiro

68 CENSO

Mais recente censo realizado pelo IBGE mostra que estamos envelhecendo

70 AGENDA

Principais feiras da construção em todo o Brasil



SATA® É SUA ALIADA PARA QUALQUER DESAFIO.

Na mecânica e manutenção, cada detalhe importa. É por isso que os profissionais mais exigentes confiam em SATA®.

Com nossas ferramentas de qualidade superior e inovação constante, transformamos desafios em conquistas.

Esperamos você na Feicon 2024, a maior feira de construção civil da América Latina.

VISITE NOSSO ESTANDE NA FEICON 2024

**ESTANDE
E200**

De 2 a 5 de Abril de 2024
Das 10h às 20h

São Paulo Expo
Rod. Dos Imigrantes, Km 1,5
Água Funda



Conheça todo nosso portfólio em sataferramentas.com.br

 @satatoolsbrasil  @satatoolsbrasil  @satatoolsbrasil  Sata Ferramentas

 **SATA®**
FEITA COM
CONFIANÇA,
FEITA PARA
DESAFIAR.

VOTAÇÃO ESTÁ TERMINANDO

A largada para a pesquisa do **Top of Mind Revenda Construção 2024** foi dada em março e vai até o dia 19 de abril, quando revendedores de materiais de construção de todo o Brasil receberão *e-mail marketing* para votar no Top Of Mind 2023. A pergunta é simples e direta: "Qual é a marca que lhe vem à mente no segmento?" A votação também poderá ser feita em nossos canais digitais. O resultado completo do Top Of Mind Revenda Construção 2024 – a premiação mais aguardada pela indústria de materiais de construção – será publicado na edição de 404 da revista **Revenda Construção**. E as empresas vencedoras em 85 categorias de nove segmentos receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, em evento para convidados da indústria, atacadistas e lojistas no dia 04 de junho.

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

São nove segmentos que concorrem ao Top of Mind 2024: Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material Elétrico, Material Hidráulico, Material de Acabamento e Tintas e Acessórios, além das enquetes para o Melhor Atacadista e Melhor Veículo de Carga, dois importantes segmentos para os revendedores.

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



ADERE
Colou, tá colado.

APEX
TOOL GROUP

CORTAG
REVENDIDA TOOLS

São Romão
De Profissional para Profissional

GALO

MG
MARGIRIUS

MEGATRON
SINCE 1988

Rheem

Saiba mais:



Na **Brasfort** você encontra um **mix** com mais de **2000** produtos.

Com Porta Serra



Para cortes em 55° e 90°



Fita Veda Rosca



Torneira para Jardim



BRASFORT_BRASIL

BRASFORT

GRUPO  BRAFT

www.brasfort.net.br



MARLUVAS: A MELHOR SOLUÇÃO EM EPI.

Seja no campo, na produção de alimentos, na construção, na energia ou em qualquer segmento, **os calçados Marluvas garantem confiança e proteção para os desafios do dia a dia.**

Com um portfólio completo, **asseguramos qualidade, conforto e conformidade com normas técnicas de segurança rigorosas**, reforçando nosso compromisso com a sustentabilidade em todas as fases de produção.



Seja um revendedor Marluvas.



MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

marluvas.com.br
+55 32 3693-4000



2º FÓRUM DE MULHERES na construção



GRUPO
REVENDA

UMA NOITE INSPIRADORA



O 2º Fórum de Mulheres na Construção foi histórico. Mais de 100 mulheres, entre executivas, lojistas, atacadistas, funcionárias e formadoras de opinião se reuniram no Espaço Millenium, em São Paulo, no dia 26 de março para discutir a participação das mulheres no segmento da construção civil.

Foram aprestados cases inspiradores, exemplos de superação e de sucesso.

As convidadas foram recebidas por Luah Galvão, comunicadora 360°, que abriu o 2º Fórum e mediu as discussões dos relevantes temas apresentados, tais como: *A Decisão é Minha*; *A Vulnerabilidade Feminina e a sua Foça*; *Aprendendo com a Concorrência*; *Chão de Fábrica/Chão de Loja*; e *Naturalmente Sucessora*.

Carla Passarelli, Diretora Comercial do Grupo Revenda, deu as boas-vindas às inspiradoras mulheres participantes do 2º Fórum.

TAMBASA

Remotamente, por causa de um evento em Minas, Duanne Brumkhorst, da Tambasa, enviou uma mensagem às participantes:



“Gostaria muito de estar presente aí com vocês, mas, infelizmente, não consegui. Mas o que falar? Na semana passada, foi o Dia Mundial da Síndrome de Down, então queria mostrar um vídeo emocionante de um portador desta síndrome para vermos que podemos conseguir tudo o que queremos, mesmo contrariando a grande maioria. Vale para todos os gêneros. A presença das mulheres no matcon é uma prova de que estamos conquistando o nosso lugar, antes dominado totalmente pelos homens, seja na sucessão familiar, no comando ou na frente de um balcão”, disse.

As executivas Carla Cunha, da Viapol, Cristina Godoi, da Pluzie e Daiane Panazzolo, da Acquabios, também deram as boas-vindas:

“Como é bom estar aqui esta noite para falar com vocês, prestigiando as mulheres. É muito importante ver a quantidade de mulheres presentes, mulheres corajosas. E que orgulho fazer parte do evento!”, disse Cristina Godoi, da Pluzie.

“É minha primeira vez no Fórum e represento 85% do quadro efetivo da minha fábrica, que é de mulheres. Há 16 anos, a Acquabios é liderada por uma mulher e estamos na cidade gaúcha de Caxias do Sul, onde o machismo é muito forte”, Daiane Panazzolo, Acquabios.

“Estamos muito felizes em falar da briga pelo nosso espaço no mercado de trabalho. A Viapol está em uma jornada de afirmar o quanto é relevante a presença da mulher no mercado de trabalho. Estamos trazendo cada vez mais mulheres para as nossas operações, estamos muito distantes do ideal, mas contamos com a nossa



Luah Galvão, comunicadora 360° e MC do Fórum

equipe feminina para construir esta história e construir uma jornada em um mercado que, historicamente, é dominado por homens. Estamos construindo uma ponte muito importante para o futuro, um futuro igualitário entre homens e mulheres”, Carla Cunha, Viapol.

Antes da apresentação do tema do debate, foi realizado um sorteio, promovido pela Acquabios para os presentes ao evento, e a sorteada foi Teresa Breveglieri, da Rede Sim.

O OLHAR CRÍTICO DA MULHER NO PONTO DE VENDA

A palestrante Siomara Damasceno informou que começou no mundo do varejo de materiais de construção



Carla Cunha, Viapol, Daiane Panazzolo, Acquabios, e Cristina Godói, Pluzie. Ao lado, a palestrante Siomara Damasceno

aos 16 anos de idade, trabalhando em uma pequena loja, em Brasília, num espaço bem pequeno. Seu pai era funcionário público e abriu a loja de materiais de construção para a filha.

"Sou esposa do Vitor, mãe do Lucas e harleira (termo para identificar quem pilota motos Harley Davidson) nas horas vagas, e comecei em 2002. As redes sociais me ajudaram muito e hoje eu abasteco, diariamente, minhas redes com informações. Mas, no começo, eu fazia propaganda apenas para a minha loja e no bairro, até que percebi que as minhas dificuldades eram as mesmas de outras pessoas e passei a buscar me conectar com todos. Criei a página Conteúdo Concreto e hoje tenho mais

de 700 mil seguidores e, também, sou administradora de vários grupos de WhatsApp, uma ferramenta muito importante para se comunicar. Eu, praticamente, criei um ecossistema para me comunicar com muita gente. Quando comecei, eu ainda estudava na parte da manhã e trabalhava à tarde. Fui emancipada aos 15 anos e, durante muito tempo, "fui eu comigo". A loja foi crescendo e não tive muitos problemas, porque pagava tudo à vista. Aumentei a loja, entrei em redes associativas e acreditei muito no marketing para crescer. Mesmo formada em Relações Internacionais, não deixei o meu negócio, ao contrário, investi muito nestes anos todos. Em 2017, a convite do Sebrae, visitei, pela primeira vez, uma grande feira de



"A ADERE é hoje a maior empresa de capital 100% nacional e se orgulha por isso. E está em expansão de horizontes, literalmente, para se tornar ainda MAIOR. Em 2024, estamos construindo mais do que estruturas, estamos construindo soluções que ADEREM ao mundo.

Venha com a gente nessa jornada de crescimento e evolução!

Hoje, estamos presentes e representadas por 22 postos de liderança feminina da ADERE. Temos a honra de parabenizar todas as profissionais do mercado de construção, que contribuem para o constante crescimento e desenvolvimento do setor em nosso país.

Na ADERE, somos 105 mulheres CLT e 21 terceirizadas conosco em diversos setores e representamos 31%, da mão de obra e nos desafiamos todos os dias para sermos parte de uma indústria parceira de negócios que fomente o crescimento do setor da construção, oferecendo soluções que promovem a excelência em todos os níveis. Nosso compromisso é contínuo em inovar e fornecer produtos de alta qualidade que atendam a constante evolução deste mercado.

Agradeço à equipe do Grupo Revenda pelo evento 2º Fórum de Mulheres na Construção, que além de reconhecer, exerce um papel muito importante ao conectar, promover discussões e geração de ideias para o desenvolvimento contínuo do segmento do país. PENSE NO FUTURO, PENSE ADERE!"

LUCIMARA REGINA ROCHA SILVA, GENTE E CULTURA

materiais de construção, vi que o mundo era bem maior do que o meu bairro e percebi que precisava comunicar aquilo que tenho de melhor: meus produtos. Um dos meus maiores diferenciais era que eu entendia de tudo e tinha todas as respostas técnicas para os meus clientes, e o atendimento é diferenciado. Uma das coisas que percebi é que eu não concorria com as lojas que estavam no meu bairro. Meu maior concorrente era um home center e foi lá que eu fui buscar ideias para aplicar no meu negócio. Muita gente vai olhar produtos no home center e vem comprar na minha loja porque encontra os mesmos itens e até faço o mesmo preço”, explicou.

Siomara mostrou um episódio muito interessante sobre preconceito no mercado.

“Estava em um evento de matcon e as pessoas perguntavam onde estava o meu marido, como se ele fosse o representante da loja. Pacientemente, explicava que era eu a dona do negócio e estava ali representando o universo feminino e que não preciso carregar saco de cimento para dizer que tenho uma loja de materiais de construção”, disse.



“No 2º Fórum de Mulheres na Construção me senti num espaço reservado

para relações interpessoais com atenção acolhedora e humana. Criamos a ambiência perfeita ao dividir entre tantas mulheres, cheias de energia e propósito, esse momento de troca. Essas conexões fortalecem ainda mais o universo feminino”.

DAIANE PANAZZOLO

DIRETORA EXECUTIVA ACQUABIOS

Genny Pedreira,
profissional da construção
e influencer digital,
nossa parceira.
Um exemplo da força
feminina que
transforma a
construção civil.

© pedreira_genyy



SAOROMAO.COM.BR

**Bruta de
verdade!**

FERRAMENTAS

São Romão 1975

De Profissional para Profissional



A mediadora Luah Galvão conduziu o debate sobre temas que envolvem mulheres na construção com convidadas da indústria e comércio

Daniela Carvalho, da Galo Desempenadeiras, deu emocionado depoimento sobre sua entrada na empresa. “Eu nunca havia percebido um preconceito machista, mas, depois que assumi a empresa, comecei a perceber que havia um movimento muito grande. Depois do primeiro fórum, que foi muito bom, tomei decisões importantes para tornar a Galo Desempenadeiras a líder do segmento e a sair de uma situação financeira muito difícil.”

Elisabete Kudo, da Saint-Gobain, destacou os treinamentos que a empresa realiza com mulheres. “Recentemente, realizamos um treinamento para 50 mulheres, foi lindo.”

PAINEL

Um super painel discutiu cinco temas: A decisão é minha; A vulnerabilidade feminina e a sua força; Aprendendo com a concorrência; Chão de fábrica/chão de loja; e Naturalmente sucessora.

As participantes foram: Carla Cunha, da Viapol; Cristina Godoi, da Puzie; Daniela Carvalho, da Galo Desempenadeira; Daiane Panazzolo, da Acquabios; Juliana Soares, do Grupo Saint-Gobain; Keila Rodrigues, da Sika; Luciana Martins, da Constuvip Litoral; Patrícia Lima, da Elgin; Renata Uehara, da Rede Center Okinalar; Teresa Breviglieri, da Rede Sim; Thais Bernardes, da Aliança Metalúrgica.



“No início da minha trajetória profissional, o mercado da construção civil era dominado por homens. É gratificante ver a transformação que ocorreu desde então. Enxergo como nossa responsabilidade inspirar e capacitar mulheres a alcançarem suas

aspirações, independentemente dos desafios que possam surgir. Este fórum é essencial para cumprirmos essa missão.

Agradeço ao Grupo Revenda pelo convite e os parabéns pela organização deste evento incrível”.

THAIS BERNARDES
DIRETORA COMERCIAL E MARKETING
DA ALIANÇA METALÚRGICA

A DECISÃO É MINHA

Quando falamos de decisão, falamos, muitas vezes, do início ou do fim de algo. Como vocês encaram a decisão no seu dia a dia? Compartilha ou se aconselha com alguém antes?

Thais Bernardes: “A Aliança Metalúrgica é uma empresa que está em sua terceira geração na sucessão, sendo a segunda com uma mulher no comando, o que é muito importante para nós. Eu trago este tema há muitos anos, desde que comecei em uma loja de materiais de construção de bairro, que tinha apenas 3 mulheres entre muitos homens. E eu tinha duas decisões a tomar: ou convivia com isso, ou tomava uma posição diferente. E tomei a decisão certa, a de impor as minhas convicções. Depois que fui para a indústria, levei este posicionamento de me fazer ser ouvida e fazer as minhas colocações e não terceirizar a minha alegria. É isso que faz a gente seguir em frente com sucesso.”

Teresa Breviglieri: “Faço parte de Grupo Sim, que

tem três empresas: uma no segmento moveleiro; a outra, na construção; e uma importadora, que traz produtos de marca própria para o movimento moveleiro. Em relação ao tema, eu vou um pouco além, pois precisamos entender porque eu tenho que tomar a decisão. Para qual caminho ela vai me levar? E se estou no momento certo. Como mulher, temos um tempo na carreira, pois além de profissional, sou mãe, esposa e procuramos nos cercar de pessoas para nos auxiliar, então, as decisões são tomadas em conjunto para melhor resultado.”

Daniela Carvalho: “Sigo sempre orientações espirituais, pois passei por muitos momentos difíceis, tanto na minha vida pessoal quanto na empresa, no processo de sucessão. Foram desafios diários para fazer valer a minha opinião, que eu faço questão de colocar. Mas o que eu mais escutei das pessoas era que eu era louca... Eu tenho mentores e conselheiros para me ajudar, mas, para caminhar comigo, tem que ter os mesmos valores que eu carrego, seja para os clientes seja para os fornecedores. Posso escutar conselhos, mas a decisão será sempre minha”.



“O 2º Fórum de Mulheres na Construção foi um evento muito positivo para o setor, reunindo

grandes gestoras e influencias do mercado. Este evento é crucial para destacar a importância da presença feminina neste mercado e discutir questões relevantes.

Sinto que nossa presença, como Saint-Gobain Produtos para Construção, foi verdadeiramente valorizada e que contribuimos significativamente para o debate e para o avanço da indústria”.

ELISABETE KUDO

GERENTE DE SERVIÇOS TÉCNICOS SAINT-GOBAIN
PRODUTOS PARA CONSTRUÇÃO

Megatron no Top Of Mind Revenda

VOTE NA EXCELÊNCIA QUE VOCÊ CONFIA!

Lojista, você que conhece a nossa qualidade inquestionável, contamos com o seu apoio em mais uma edição da premiação.

Lembre-se da Megatron em fios, cabos, extensões e filtros de linha.



**CONTAMOS
COM O SEU VOTO!
PARTICIPE!**



MEGATRON
Fios e Cabos

www.megatron.com.br



Thais Bernades, Aliança Metalúrgica, Renata Uehara, Rede Center Okinalar, e Teresa Breviglieri, Rede Sim

A VULNERABILIDADE FEMININA E A SUA FORÇA

Força ou perspicácia feminina? Um olhar abrangente, que vai muito além de uma tarefa ou momento, e que enxerga vários pontos juntos.

Renata Uehara: “Represento a Rede Okinalar e sou descendente de japoneses que têm uma estrutura familiar muito machista, e eu caí de paraquedas na rede. Para o meu pai, a obrigação da mulher é com a família, então foi muito difícil eu assumir uma posição na empresa, mas fui conquistando meu espaço e, hoje, eu par-

“A representatividade feminina no mercado de trabalho é essencial para o desenvolvimento de uma sociedade justa e igualitária. Ela traz novas perspectivas e soluções, enriquecendo o ambiente de trabalho com diversidade de pensamento e inovação. Promover a igualdade de oportunidades para mulheres em todas as áreas e níveis hierárquicos é um passo crucial para desbloquear todo o

potencial de nossas comunidades e economias, garantindo que todos os talentos sejam valorizados e que as barreiras ao progresso sejam eliminadas”.

GUSTAVO VERRONE RUAS
DIRETOR
COBRECUM



tipico das reuniões e minhas opiniões são aceitas. Eu via que as mulheres trabalhavam nas lojas e, depois, iam para casa cuidar do lar enquanto eles ficavam até mais tarde e, às vezes, saíam para beber juntos. Ainda sou a única mulher no conselho, exercendo o cargo de Diretora Social, mas espero ver outras em breve”.

Keila Rodrigues: “Em nosso mercado, somos, às vezes, acolhidas pelos homens. Atualmente, estou na Sika, uma empresa suíça que valoriza muito o trabalho da mulher, tanto é que determinou que, até 2025, temos que ter 50% de mulheres trabalhando na gestão da empresa. Mas já trabalhei em outras empresas e sempre ouvi piadinhas dos homens e, às vezes, acabamos nos masculinizando para sermos aceitas. Mas, a partir de 2023, eu resolvi assumir a minha forma feminina e ser o talento que sou no meio dos homens. Eu posso tudo, sou uma cabeça pensante e mereço estar na posição que ocupo. Aliás, tenho dois filhos homens que estou formando para ter bom caráter. Sou engenheira de formação, meu pai era pedreiro e sempre construímos as nossas casas e carreguei muitos tijolos e sacos de areia. Ele me ensinou a realizar os nossos sonhos”.

Cristina Godoi: “Eu fundei a Pluzie, sou divorciada, tenho um filho adolescente e sou maratonista e ultramaratonista. As pessoas me olham perplexas e perguntam: “como é que pode?”. Quando eu me separei, meu filho falou “coitado do meu pai!”. E disse que eu trabalhava muito, era poderosa. Na empresa, tudo passa por mim, eu decido tudo e temos um corpo de funcionários constituído por 90% de funcionárias mulheres. Mas eu preciso mostrar que também sou frágil, vulnerável e, agindo assim, minha relação com meu filho e meus funcioná-

rios mudou muito. Não era apenas uma mulher forte, e os resultados são ótimos. Não podemos ter apenas o universo feminino na empresa, temos que ter alguns homens...”.

Teresa Breviglieri: “A força feminina está em criar e mostrar a sua capacidade - e, quando consegue, ela usa a seu favor. Li uma pesquisa que apontou que os salários das mulheres são muito inferiores ao dos homens, mas, também, apontou que a mulher é muito mais bem avaliada do que os homens. Usem o seu lado mulher ao seu favor, profissionalmente ou pessoalmente”.

APRENDENDO COM A CONCORRÊNCIA

Como foi para vocês se balizarem e se aprimorarem com a concorrência? O que a concorrência te ensinou? O que é concorrência?

Juliana Soares: “Eu trabalho no SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) da Saint-Gobain e é difícil atender aos consumidores e foi um desafio lidar com a concorrência. Estou há 19 anos na Saint-Gobain, sendo 13 anos na área financeira e 6 no SAC. Lidero um time



“Agradeço a oportunidade de participar mais uma vez do 2º Fórum de Mulheres na Construção, que trouxe uma abordagem significativa na

discussão em promover o encorajamento e a diversidade na indústria da construção. A troca que tivemos com as palestrantes foi enriquecedora, aprender com as histórias de sucesso de tantas mulheres corajosas e talentosas.”

PATRÍCIA LIMA

DIRETORA COMERCIAL DA ELGIN

de 25 pessoas no qual 80% são mulheres, engenheiras ou arquitetas, e os meus concorrentes não são apenas os grandes, mas os pequenos também. Então, eu procuro saber: o que o meu concorrente oferece para o meu cliente que eu não estou oferecendo? E isso é im-

Linha construção

Alto padrão e tecnologia que garantem o acabamento perfeito na sua obra



Mundial Prime



Cristina Godói, Pluzie, Keila Rodrigues, Sika, e Juliana Soares, Grupo Saint-Gobain

portante para o negócio. Visito todas as revendas, sempre, para entender o que a concorrência está fazendo e isso me ajuda a melhorar”.

Patricia Lima: “Ao longo dos 20 anos de carreira no segmento da construção e, mais especificamente, no ramo de iluminação, aprendo muito com a concorrência, observando o que estão fazendo, posicionamento de preço e, principalmente, sobre inovação de produtos e o que posso trazer de melhor ao meu cliente”.

Carla Cunha: “Olho como concorrente o homem e não as empresas do meu segmento, porque lutamos por um mundo mais justo e saudável para a mulher, e o que eu aprendi olhando para os homens do segmento foi bom humor, irreverência... e cabe a nós aprender e ensinar a esses homens o olhar das mulheres para os negócios; e como ajudar esse filho, marido ou pai a ser melhor”.

Daniela Carvalho: “Hoje, as empresas concorrentes são as minhas maiores inspirações, estar ao lado delas nas premiações é uma inspiração”.

Teresa Breviglieri: “A concorrência é desafiadora e nos faz sair da zona de conforto, lembrando que temos que tentar superar ao máximo as nossas deficiências”.



“A presença da mulher em espaços ocupados por homens é essencial para promover uma sociedade mais equitativa e justa. Iniciativas

que trazem a mulher para o centro da conversa, como o 2º Fórum de Mulheres na Construção, merecem atenção e não hesitamos em apoiar o Grupo Revenda que movimenta essa pauta dentro do mercado.

A pedreira Genny, nossa parceira, é exemplo da força feminina que transforma a construção civil. É uma honra acompanhar a sua trajetória e a de tantas outras mulheres que vêm fazendo história em nosso setor”.

GERALDO FERREIRA GOMES
DIRETOR FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

CHÃO DE FÁBRICA/CHÃO DE LOJA

Um tema muito importante para as mulheres da indústria ou do varejo de materiais de construção. Afinal, estamos falando de um público 80% masculino.

Elisabete Kudo: “Há 25 anos, quando comecei na Saint-Gobain, trabalhava em uma unidade fabril com cerca de 500 homens e só eu de mulher. Apesar de ser a única mulher no controle de qualidade da produção, com 1,50 m de altura e japonesinha, trabalhava numa operação muito orientada a respeitar as mulheres, e isso é muito importante para nós. Então, nunca tive problemas no ambiente no trabalho”.

Cristina Godoi: “Chão de fábrica, para mim, é um tema muito bacana porque eu vivo nele. Quando lançamos o departamento de carregamento, só havia homens, mas eu coloquei uma gerente e o homem achava que o chão de fábrica era dele. Mas ela conseguiu, aos

poucos, fazendo contato com muita gente e conversando comigo, mudar o relacionamento e, atualmente, as meninas são as maiores inspiradoras para os homens na empresa. O setor de ferramentaria ainda é dominado pelos homens, mas como somos 200 mulheres na empresa, logo também vão assumir”.

Daiane Panazzolo: “Quando fui trabalhar em uma indústria, achei que não tinha sido criada para essa função. Minha mãe era totalmente independente e, quando fui para o mercado de trabalho, comecei na área financeira, em 2008, e não era controlável... então me tornei sócia da Acquabios e comecei a sentir o machismo ao frequentar as feiras de negócio. Ainda estava na área financeira e os executivos com os quais negociava sempre perguntavam do meu sócio. Fomos crescendo aos poucos e a nossa produção cresceu muito rápido, o que trouxe alguns problemas. Colocamos uma mulher no setor e, em apenas 20 dias, estávamos muito melhores. E, assim, fui colocando mais meninas na empresa, que mudou completamente e, hoje, 85% da mão de obra na produção da empresa é composta por mulheres”.



“Gostaria de expressar meus sinceros parabéns à revista Revenda pela iniciativa do 2º Fórum de Mulheres na Construção! Este evento proporciona um valioso espaço para

troca de ideias, experiências, insights e construção de redes de contatos. É um ambiente onde novas oportunidades e colaborações são cultivadas, resultando em crescimento para todos os envolvidos. Mais uma vez, obrigado por promover uma iniciativa tão importante e enriquecedora!

DANIELA CARVALHO

DIRETORA EXECUTIVA GALO DESEMPENADEIRAS

Os Queridinhos DA INSTALAÇÃO



Aponte a câmera do seu celular e saiba mais

QUEM É PROFISSIONAL CONHECE E COMPROVA!



ROCO



roco.com.br



canalroco



"Fiquei muito honrada em participar de um evento dessa grandeza – 2º Fórum de Mulheres na Construção – que veio para ficar e mostrar

a força da mulher nesse segmento que, infelizmente, ainda é um universo masculino. Esse evento teve uma importância muito relevante, pois esteve presente mulheres gestoras de grandes empresas e que fizeram grandes mudanças dentro das empresas nas quais mostraram que a mulher pode sim fazer o que ela deseja e é respeitada quando assume a liderança em todos os sentidos. Essa troca de experiências que tivemos durante o Fórum só veio a enriquecer ainda mais o nosso setor da construção, pois vamos levar experiências novas vivenciadas durante o evento para colocar em prática no nosso dia a dia. Que venha o 3º Fórum de Mulheres na Construção".

CRISTINA GODOI
DIRETORA EXECUTIVA PLUZIE



"Foi com grande entusiasmo que participei do 2º Fórum de Mulheres na Construção, e como representante de uma parcela crescente de profissionais femininas neste setor, é inspirador ver o reconhecimento e a valorização do nosso trabalho em um evento de tamanha grandeza.

Ao longo da discussão, pude compartilhar minhas experiências pessoais e insights sobre os desafios e oportunidades que as mulheres enfrentam na construção. Nossa participação ativa neste fórum não apenas destaca a importância da igualdade de gênero, mas, também reforça o compromisso de promover um ambiente inclusivo e igualitário em toda a indústria da construção. Acredito firmemente que, ao trabalharmos juntos para criar uma cultura que valorize e apoie a diversidade, colheremos os frutos de um ambiente corporativo mais forte e resiliente. A Sika reitera a importância de criar oportunidades e programas que incentivem a participação das mulheres em todos os níveis dentro da Companhia. Desde programas de treinamento e mentoria até políticas de igualdade de promoção. Agradeço profundamente à

equipe da Revenda por abrir as portas para esta conversa tão necessária e por sua contínua dedicação em amplificar as vozes das mulheres na construção e poder contribuir com esse tema".

KEILA RODRIGUES
GERENTE DE DISTRIBUIÇÃO DA SIKA



Elisabete Kudo, Grupo Saint-Gobain

NATURALMENTE SUCESSORA

Um tema aparentemente fácil se não estivéssemos, mais uma vez, falando de um mercado dominado pelo público masculino. Como foi?

Luciana Martins: "Sou a segunda geração de uma loja de materiais de construção que tem 60 anos. Foi fundada por meu pai e chegou a ser muito grande na região da Baixada Santista. Estou há 30 anos na empresa e já preparo a terceira geração, e está muito mudada, pois passamos por um momento muito difícil no Plano Real e ficamos sem teto. Foi um desafio modificar toda a forma de gerenciar uma empresa em crise. E, o pior, o meu pai achava que uma loja de materiais de construção não era para uma mulher e eu provei que não precisava virar homem para gerir o negócio".

Daniela Carvalho: "Eu assumi a empresa, porque a

situação estava muito difícil e precisava agir rapidamente. Eu sempre frequentei a empresa, mas meu pai queria fazer do meu irmão seu sucessor. Então, vocês podem imaginar o quanto foi difícil eu assumir e fazer todas as mudanças. Um dos motivos para, hoje, a empresa estar saudável foi a decisão de ser a melhor fabricante de desempenadeiras do mundo. E, graças a Deus, eu consegui e provei que a mulher sabe comandar”.

HOT SEAT

Falando ao vivo, mas remotamente, a Consultora em Vendas e Estratégias Comerciais Priscila Quêiroz, que também é CEO da Rede Mulheres que Decidem, comandou um Hot Seat para que diversos assuntos fossem discutidos, sempre com a ideia de passar a informação adiante. “Mesmo que um assunto não seja ligado ao seu trabalho ou, diretamente, a sua vida, tudo o que for falado pode ser recebido como um aprendizado sobre algo que, de alguma forma, pode trazer uma mudança para o futuro. A ideia é levar uma questão desafiadora para que seja respondida ou que ajude a ampliar as ideias”.

“O 2º Fórum de Mulheres na Construção, promovido pela Revista Revenda, representa uma iniciativa de suma importância dentro do setor de materiais de construção. Ele destaca as lideranças femininas, ainda escassas nesse ambiente, de maneira proativa,

colocando em evidência as experiências das mulheres em um campo ainda predominantemente masculino. Essa iniciativa não apenas expõe vivências concretas, mas, também, evidencia como a dinâmica difere entre mulheres em diversas situações. Espero sinceramente que este evento se perpetue por muitos anos, incentivando continuamente o engajamento feminino. Ele não só enriquece, bem como amplifica a importância das mulheres no cenário corporativo. Que cada edição seja um reflexo do progresso e da valorização das contribuições femininas neste setor fundamental para a sociedade.

Obrigada, Revista Revenda, por tornar possível esse movimento transformador.”

JARILA CHAGAS

GERENTE NACIONAL MERCADO VAREJO
DENVER BY SOPREMA




Refrigeração
por compressor


Reservatório
antibacteriano e
ultrarresistente


Refil
alcalino

Conheça o Purificador Premium Compressor

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



Saiba
detalhes
aqui

filtrosacquabios.com.br

   **Acquabios**

ACQUABIOS



Daniela Carvalho, Galo Desempenadeiras, Daiane Panazzolo, Acquabios, e Luciana Martins, Construvip Litoral



Patricia Lima, Elgin e Carla Cunha, Viapol

Priscilia Quêiroz desafiou a plateia presente no 2º Fórum de Mulheres na Construção sobretudo a perguntar, pois, com sua visão profissional, procura trazer soluções para quem fez a questão e, também, para o seu entorno, que poderá receber aquele conhecimento como informação para aplicar na vida, inclusive nos negócios. Houve bastante interação entre as presentes e a consultora.

No final do evento, foi realizado o sorteio de um brinde oferecido pela Denver Soprema, representada por Jarila Chagas, e a vencedora foi Aline Perez, da Loja Perez.



Priscilia Quêiroz, Consultora em Vendas e Estratégias Comerciais, comandou o hot seat. Ao lado, momento da confraternização no final da noite





ELAS VÃO INVADIR SUA CASA

Aos poucos, elas vão dominando o mercado de trabalho na construção civil, antes dominado pelos homens: as mulheres já realizam trabalhos como pedreiras, pintoras e engenheiras de obras. E com muita competência.

Fomos ouvir três mulheres que superaram muitas dificuldades, preconceito e, hoje, são respeitadas e admiradas em seu ambiente de trabalho.

A ENGENHEIRA

Daniela Lacerda, 52 anos, casada, 2 filhos adolescentes, mais três “agregados” do segundo casamento, é formada em engenharia civil na Escola Mauá, em São Paulo, em 1994.

A paulistana “da gema” nem sonhava em ser engenheira civil quando terminou o segundo grau no tradicional colégio Porto Seguro, em São Paulo.

“Eu passei em engenharia de alimentos com 17 anos, na Unicamp (Universidade de Campinas). Mas, quando eu comecei o curso, não gostei muito porque era muito focado em química e eu seria funcionária a vida inteira e resolvi voltar para São Paulo”.

Como a experiência não durou muito e Daniela ficou apenas duas semanas em Campinas, se transferiu para o curso de engenharia civil na Escola Mauá, na

região do ABC.

Ao contrário da grande maioria das adolescentes paulistanas de classe média alta, Daniela não se preocupava em visitar lojas de grife ou frequentar shoppings centers.

“Eu sempre gostei de cálculos e observava, atentamente, obras, principalmente as de grande porte, como as de infraestrutura. Nas minhas andanças pelas ruas paulistanas, e já frequentando a faculdade de engenharia civil, notei que estavam começando as obras de uma ponte da av. Eusébio Matoso, sobre o rio Pinheiros, na Zona Sul de São Paulo e eu queria muito acompanhá-las”, conta.

“Eu gostava mesmo era de ver grandes obras. Não gostava de projetos residenciais ou de design de interiores”, explica.

A educação da jovem Daniela foi rígida e ela sempre boa aluna. Morou por três anos na Alemanha quando o pai, que trabalhava em uma grande multinacional do setor automotivo, foi transferido. Por causa deste intercâmbio, o desejo por cálculos e números se tornou ainda maior.

Antes mesmo de se formar engenheira civil, começou a trabalhar, em 1992, como estagiária na Etesco Engenharia, que estava construindo a avenida Hélio Pellegrino.

“Encontrei, ali, todas as fases de uma grande ope-



A engenheira Daniela Lacerda

ração, como desapropriamento de casas, canalização do córrego, pavimentação, mini *shield* e, praticamente, foi se criado um bairro. Fiquei quatro anos na obra, até o término praticamente. Foi uma experiência incrível, durante a qual apreendi muito. “Eu gostava de colocar as mãos e os pés na massa”, conta Daniela. “Além de trabalhar no desenvolvimento dos projetos, ia acompanhar o andamento da obra, vestida a caráter, com capacete, botas de segurança e tudo mais”.

“Adorei!”

Como era uma empresa de obra pública, resolveu sair porque, apesar de gostar muito de obras, aquela empresa não tinha muito o seu perfil.

Formada, com alguma experiência em obras, foi convidada para trabalhar em uma empresa que gerenciava obras. “Mas não fiquei muito tempo, porque eu gosto mesmo é de acompanhamento de obras e participação ativa e não de gerenciamento de projetos. Só que, naquela época, a construção civil estava em baixa em São Paulo e estava chegando a telefonia celular. Fui trabalhar na BCP, implantando a primeira rede da Banda B em São Paulo. Eu construía as estações de rádio base, as estações de controle, a estrutura para

rede. Fiquei na empresa por oito anos até mudar a tecnologia duas vezes e o trabalho se transformar apenas nos cuidados da manutenção de redes”, comenta.

Impaciente, sem querer esquentar muito no escritório, foi para novos desafios. “E surgiram oportunidades em duas grandes indústrias para fazer toda a operação de mudança de fábrica, e uma automotiva. O trabalho era preparar toda a infraestrutura para o novo local escolhido. Eu construía uma fábrica nova e desmobilizava toda a fábrica antiga para a venda do terreno. Um trabalho de grande envergadura”.

As grandes mudanças sempre fizeram parte da vida profissional da Daniela e, em 2009, foi construir galpões logísticos e industriais.

“Depois de amassar muito barro, virei diretora comercial de uma construtora. Eles queriam uma profissional que entendesse da área civil para desenvolver os projetos e apresentar com uma sustentação. As vendas eram muito técnicas. A nossa proposta, muito mais do que uma apresentação comercial, tinha planos de ataque nas obras, que são a parte de que gosto mesmo, a pré-engenharia defendendo a parte técnica”, conta.

Com a experiência, as responsabilidades também foram aumentando para a engenheira, que passou a trabalhar com obras de grande porte “acima dos 100 milhões de reais e com seis a 12 meses de negociação”, explica.

Com passagens nas construtoras Libercon e Bueno Netto, sempre como diretora comercial, Daniela, atualmente, está na Matec Engenharia.

“Sempre acompanho as obras e comando as reuniões internas para manter contatos com os clientes, atualizando-os sobre o andamento. Então, não é apenas a parte comercial, mas, também, abastecê-los de informações técnicas”, diz. “Para enfrentar o mercado de trabalho, e com o objetivo de assumir cargos de liderança, me formei em administração de empresa, em 1998”.

Daniela costuma dizer que gosta de participar de um projeto do início ao fim.

“Eu negocio a contratação da obra, participo do detalhamento, acompanho o andamento e estou no dia que cortam a fita inaugural...”

Preconceito é algo que ela nunca sofreu na sua profissão, mesmo nos canteiros de obra com centenas de operários sob o seu comando.

“A construção civil é o segmento que melhor acolhe

as mulheres. O que não pode é a mulher competir com os homens em força física, em função que demanda força física. Orçamentos, propostas técnicas, suprimentos, qualidade e segurança do trabalho, normalmente são áreas ideais para o trabalho feminino, porque são áreas que exigem um olhar detalhista, inerente às mulheres. Fora o fato de que adoramos mandar!”

“A Matec Engenharia tem ESG (Environmental, Social and Governance), Governança Ambiental, Social e Corporativa, em português, e prezamos muito pelas ações sociais, um trabalho que precisa ser realizado constantemente e uma pessoa em cargo de liderança com mais de 50 anos é desafiador.

Ler e estudar fazem parte da rotina de Daniela, cujo dia começa às 5h30 da manhã, na academia de ginástica, e só termina depois das oito da noite. Ainda prepara o jantar e faz questão de se reunir com todos os filhos e o marido.

Na empresa, comanda uma equipe de 30 pessoas, metade homens, metade mulheres.

“A mulher, na maioria das vezes, tem filhos, casa para cuidar e procura realizar seu trabalho com muita meticulosidade para não ter retrabalho. Em compensação, os homens levam mais a fundo os assuntos e têm mais tempo para pensar mais na carreira, pensar estrategicamente, enquanto a mulher é mais imediatista. E esse mix é muito bom”.

A PEDREIRA

Fernanda Marcela Fagundes, 33 anos, viúva e com dois filhos: Ana Cristina, de 13 anos, e João Lucas, com 8 anos.

“Estou há quase 10 anos na profissão de acabamento, porque já era o que 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 eu consigo realizar as tarefas sem problema.

Hoje, eu tenho uma boa carteira de clientes na minha cidade, Porto Ferreira, interior de São Paulo, por

© /pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

LINHA DE MECANISMOS DE CAIXA ACOPLADA

CONJUNTOS COMPLETOS E PEÇAS AVULSAS

UMA SOLUÇÃO COMPLETA, DESENVOLVIDA COM UMA QUALIDADE SURPREENDENTE!

NBR
15491

PLÁSTICOS EM ABS
MAIOR RESISTÊNCIA E MELHOR ACABAMENTO

TECNOLOGIA DE PONTA

SOLUÇÃO UNIVERSAL

CONFIANÇA NA HORA DA INSTALAÇÃO

ACABAMENTOS CROMADOS

VEDAÇÃO PERFEITA



CONFIRA O VÍDEO DE APRESENTAÇÃO DA LINHA.



ATLAS
PINTURA & CONSTRUÇÃO



A pedreira Fernanda Marcela Fagundes

causa do meu trabalho.

Graças a Deus não falta trabalho, pois sou muito recomendada pelos clientes com os quais eu trabalhei. Pego todo tipo de obra, das mais simples, que demandam um dia de serviço até as mais complexas, como um serviço que levou 45 dias. Atualmente, estou em uma obra que deve demorar seis meses. É muito trabalho, mas tenho um ajudante que trabalha comigo. Mas eu que mando...”.

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, e resolvi ficar apenas com um ajudante”, comenta.

Mesmo sendo uma profissão em que os homens eram grande 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”, comenta.

Dentre os muitos serviços realizados, Fernanda des-

taca um, em especial, que deu muito trabalho.

“Eu fiz uma obra em uma chácara, em nossa região, na qual o proprietário quis fazer uma ampliação de uma cozinha com 16 metros quadrados, enorme, sem base para isso. Mas eu dei um jeito, fiz vigas invertidas e ficou muito bom. Mas demorou seis meses e, no meio da obra, tive problemas com ajudantes que me deixaram na mão, mas arregacei as mangas, literalmente, e dei conta do recado”, fala.

Uma das maiores dificuldades que Fernanda encontra no seu trabalho é encontrar mão de obra para ajudá-la. “Eles começam o serviço e largam, se receberem uma 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”, diz.

Pesquisar na internet lançamentos ou cursos é um hábito da Fernanda quando 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 motoristas de aplicativos, por exemplo. Então, fica mais fácil para nós, mulheres, que encaramos o serviço com muito carinho. Claro que tem tarefas em uma obra que é mais difícil para uma mulher, aquelas que exigem esforço físico, mas, contratando um bom ajudante, damos conta do recado. O importante é deixar o cliente satisfeito”.

Fernanda cita que o único problema em trabalhar como pedreira é 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 traba-

lho manual e não gosto de utilizar luvas. Tenho, mas não uso...”.

Realizar cursos é muito importante para ela. “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”.

Frequentar as redes sociais é algo que Fernanda faz questão. “Como a cidade é pequena, divulgar o trabalho no Facebook é importante e ajuda muito”, conta.

Segura das suas atitudes, a pedreira mostrou a uma arquiteta que seu projeto não estava certo, e a convenceu a mudar, o que funcionou. “Colocar no papel é fácil, mas, na hora de colocar no chão, é preciso experiência e minha opinião prevaleceu”. Hoje, ela faz muitos trabalhos com essa arquiteta.

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

Ter uma empresa só de mulheres é o sonho de Fernanda.

Não duvidem de que ela vai conseguir, em breve.

A PINTORA

Ana Machado, 42 anos, 17 anos na profissão de pintora, um filho de 17 anos e divorciada.

Os números podem ser frios e não refletir a garra com que essa carioca, que, agora, vive em João Pessoa, Paraíba, encara, todos os dias, o desafio de ser uma pintora profissional em um país onde o machismo, infelizmente, ainda é muito grande.

O começo na carreira de pintora não foi muito diferente daquele de muitas profissionais. O irmão, com quem foi morar em 2008, quando se mudou, precisava pintar a casa e Ana assumiu o controle. O resultado foi muito melhor do que o esperado e um vizinho, que acompanhou o trabalho dela do outro lado do muro, a chamou para pintar sua casa.

O gosto pela pintura, e a necessidade de ganhar dinheiro, a motivaram. Saiu da casa do irmão e se mudou para um prédio. A sala precisava de pintura e Ana arregaçou as mangas e fez o serviço.

“Uma coisa chama a outra”, diz a carioca. “A vizinha do andar de cima ficou sabendo que eu era pintora e me contratou para pintar o seu apartamento. As referências foram tão boas que acabei pintando o prédio inteiro”, conta.

Até então, Ana pintava mesmo na raça. “Eu não tinha nenhuma experiência com pintura e deixava isso bem claro para as pessoas que estavam me contratando e, como fui sincera, confiaram no meu trabalho, felizmente, e fui em frente”, diz.

Esperta, sabedora de que precisava se aprimorar, Ana foi atrás de treinamentos que encontrou em lojas de tinta, entrou em grupos de WhatsApp de pintores e foi se aprimorando.

“Hoje, minha especialidade é repintura e pintura decorativa”, conta.

Há três décadas
produzindo qualidade!

Linha Tradicional

Sapeca 

1 ano de garantia (127V/220V)

80A

2 anos de garantia (127V/220V)

Linha Top Line

800 | 900

2 anos de garantia

+
mais bobina em cobre
(127V/220V)

Linha Fire

750 | 850 | 950

2 anos de garantia
(127V/220V)

Linha Turbo

1500 | 2000

2 anos de garantia
(127V/220V)

Acessórios

• Automático de nível 25A • Automático de nível 15A

Rayma
BOMBAS

100% dos
produtos
testados.

Única marca
nacional com
fabricação
100% própria!

Parafusos
em inox.

Fácil
instalação.



 raymabombas

(31) 3505.0553

www.raymabombas.com.br



A pintora Ana Machado

Formada em Sistemas de Informação, Ana Machado nunca trabalhou, porque engravidou depois de formada e se mudou para a Paraíba, a convite do irmão, que, na época, era Promotor de Justiça em João Pessoa.

“Na família, só eu pinto”, diz brincando. Filha de professora e pai delegado civil, a menina tinha outros sonhos na adolescência, mas a gravidez e a separação a impediram de realizá-los.

Ana conta que teve muita sorte no início da sua profissão de pintora.

“Como falei, o boca a boca foi muito importante no meu começo e tive a sorte de encontrar uma designer de interiores que me contratou, gostou do meu trabalho, ficou minha amiga e começou a me divulgar no seu grupo de arquitetos da cidade. Então, meu nome começou a ser construído e decolei, e comecei a viver apenas da pintura, deixando o serviço de carro por aplicativo que fazia para complementar a renda”.

Contratar uma mulher para pintura não era muito comum na cidade. “Fiz uma página no Facebook apenas para mostrar o meu trabalho, já que não acreditavam que era eu, uma mulher, que fazia o serviço. Muitos me perguntavam se eu ia levar uma equipe com homens, se eu ia

apenas tomar conta dos pintores...”

Uma das boas ideias que teve para que o seu trabalho fosse aceito, foi fotografar o resultado da pintura e divulgar nas redes sociais.

“Eu nunca senti preconceito na profissão, mas vivi várias situações engraçadas, como quando estava pintando a recepção de um prédio residencial e um senhor perguntou se eu realmente sabia fazer isso. Estava agachada, colocando a forração no piso para não sujar, me levantei, olhei para ele e disse brava: ‘por que o homem não acredita na capacidade de uma mulher?’. O porteiro, que estava ao lado, começou a rir e ele saiu. Um tempo depois, voltou e perguntou se eu trabalhava com gesso. Disse que não, só pintava. Saiu novamente, depois de uma hora retornou e me pediu um orçamento para pintar o seu apartamento, que estava há um ano parado porque os profissionais homens o deixaram na mão. Fiz a pintura da sala, depois, fiz mais três trabalhos e ele e virou meu amigo”, relata.

Vaidade passa longe de Ana. “Minhas unhas estão sempre feias porque, na pintura, não dá para ter muitos cuidados. Antes, eu tinha vergonha de sair com a roupa do trabalho, toda manchada de tinta, mas, agora, não tenho mais, me orgulho de mostrar que sou pintora, saio de casa com a roupa de trabalho, levo meu filho na escola e até no banco vou com a farda”.

Sua vida de pintora está sendo motivo de inspiração para outras mulheres.

“Eu viajo o Brasil inteiro dando palestras motivacionais para mulheres que querem iniciar na profissão. Fiz uma palestra em Minas Gerais, tinha 50 mulheres participando e isso me deixou muito feliz”, conta.

Ana sempre reúne amigos no fim de semana para comer churrasco, sua comida predileta, na casa do irmão que mudou de estado e a convidou para morar.

A casa está bem pintada?

“Não. Está com a mesma pintura que eu fiz há 17 anos. Estou precisando fazer uns pequenos reparos...”

O futuro de Ana é estimular novas pintoras a fazer pintura decorativa. “Vou diminuir o trabalho que exige muito esforço físico, mas não vou deixar a pintura”, encerra, recomendando a todos que escutem seu podcast, “Mulheres na Obra”, que faz junto com a arquiteta Adele Mendes, aquela lhe deu a primeira oportunidade, há 17 anos.

DADOS DO CENSO 2022 MOSTRAM QUE MULHERES TRABALHAM MAIS



As mulheres trabalham, em média, 2,3 horas a mais que os homens, por semana, somando trabalhos remunerados, afazeres domésticos e cuidados de pessoas. Ainda assim, e com um nível educacional mais alto, elas ganham, em média, 78,9% do rendimento deles. As informações fazem parte do estudo *Estatísticas de Gênero*, divulgado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Em 2022, as mulheres trabalharam 54,4 horas por semana, e os homens, 52,1 horas. A maior desigualdade foi verificada na região Nordeste (4,2 horas semanais a mais para as mulheres). As mulheres que enfrentam a maior carga de trabalho são as do Sudeste (55,3 horas semanais).

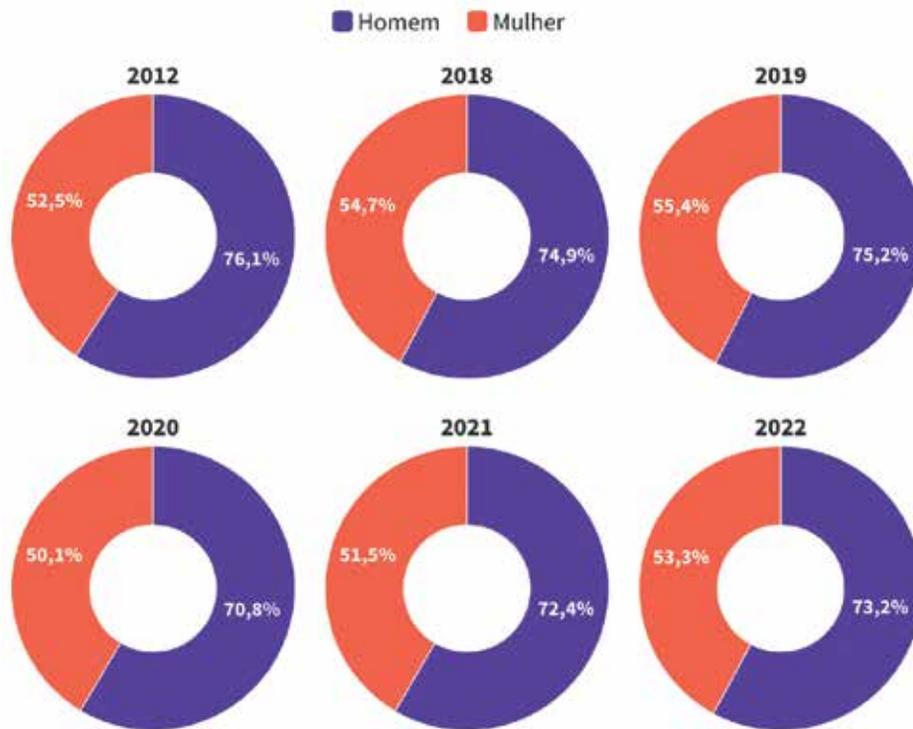
Em seis anos, a diferença caiu apenas 36 minutos. Na pesquisa anterior, em 2016, as mulheres trabalhavam as mesmas 54,4 horas semanais,

enquanto os homens trabalhavam 2,9 horas a menos, (51,5 por semana).

O peso do trabalho de cuidado contribui para a diferença na carga total. Mulheres dedicam quase o dobro do tempo a cuidados de pessoas ou afazeres domésticos. Elas gastaram, em média, 9,6 horas semanais a mais com essas atividades em 2022. Foram 21,3 horas por semana para elas e 11,7 horas para eles.

A diferença também vem cain-

Taxa de participação na força de trabalho para pessoas de 15 anos ou mais de idade



Fonte: IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua

do lentamente nesse caso. Na pesquisa de 2016, as mulheres dedicavam, em média, 18,1 horas semanais a esses cuidados e afazeres. Os homens, 10,5. Ou seja, todos estão gastando mais tempo com trabalhos domésticos, mas a diferença caiu para 7,6 horas.

A carga de trabalho doméstico e de cuidado é maior para mulheres pretas e pardas. Esse grupo da população é o que trabalha mais tempo por semana nessa atividade (22 horas), com as mulheres brancas em seguida (20,4 horas). Dentre os homens, a raça não muda a carga de trabalho. Tanto brancos quanto pretos ou pardos gastam 11,7 horas por semana com trabalhos do tipo.

Os pesquisadores acreditam, ainda, que há uma subestimação des-

ses dados. Atividades simultâneas, como cuidar de uma criança e arrumar a casa ao mesmo tempo, por exemplo, não são investigadas. Em 2016, eram respectivamente 21,4 e 20,7 horas...

Responsabilidade por afazeres afeta inserção das mulheres no mercado de trabalho. Em 2022, a taxa de participação feminina na força de trabalho era de 53,3%, enquanto a masculina era de 73,2%, uma diferença de 19,9 pontos percentuais. Esse dado se refere a pessoas que estavam trabalhando ou em busca de emprego.

A presença feminina volta a subir após queda verificada durante a pandemia. A participação das mulheres cresceu de 2012, quando começa a série histórica da pesquisa, até 2019 (de 52,5% para 55,4%). Em

2020, em razão dos efeitos da pandemia da Covid-19, houve queda para 50,1%, mas o índice voltou a crescer em 2022.

Mais mulheres em trabalhos de meio período. As demandas domésticas também explicam, em parte, a proporção de mulheres em trabalhos de até 30 horas semanais ser quase o dobro da de homens (28% contra 14,4%). O dado é semelhante ao registrado seis anos antes (28,2% contra 14,1%).

“Como o dia só tem 24 horas e as mulheres estão dedicando mais horas a cuidados e afazeres, sobra menos tempo para elas se inserirem no mercado de trabalho. Na ausência de redes de apoio institucionais, como escolas em tempo integral e serviços de assistência, as mulheres

acabam tendo uma participação menor no mercado de trabalho. Isso é histórico”, informa Barbara Cobo, coordenadora-geral do estudo do IBGE.

Ter filho pequeno restringe presença das mulheres no mercado. De acordo com o IBGE, em 2022, a diferença no nível de ocupação entre mulheres sem filhos e aquelas com crianças de até 6 anos era de 9,6 pontos percentuais. Entre mulheres pretas e pardas com filhos pequenos, a diferença era ainda maior: 10,7 pontos percentuais.

Por outro lado, homens com filhos têm maior nível de ocupação. O nível de ocupação entre aqueles com filhos de até 6 anos foi maior do que entre aqueles que não tinham filhos. No Brasil, pouco mais de um terço das crianças de 0 a 3 anos de idade frequentavam creche em 2022.

Mulheres são maioria no ensino superior, mas minoria em cursos de engenharia e tecnologia da informação. Conforme o estudo, em 2022, elas correspondiam a 60,3% dos estudantes que concluiriam cursos presenciais de graduação naquele ano. Nos cursos de ciências, tecnologia, engenharia, Matemática e programas interdisciplinares abrangendo essas áreas, porém, elas eram apenas 22% dos concluintes.

A fatia feminina em áreas de ciência e tecnologia caiu em dez anos. Esse percentual é inferior ao registrado em 2012, quando as mulheres representavam 23,2% dos concluintes desses cursos. A área com menor participação feminina é a de computação e tecnologia —

apenas 15% dos concluintes, menos do que em 2012 (17,5%). Das áreas de exatas, a única em que a fatia feminina cresceu foi a de ciências físicas, indo de 48% para 50,6%.

Mesmo com maior instrução, as mulheres ocupam menos cargos de liderança e recebem salários menores. De acordo com o IBGE, em 2022, elas ocupavam apenas 39,3% dos cargos gerenciais — eram 39,1% em 2016. Essa assimetria entre os gêneros se acentua ao longo da trajetória de vida da mulher, impactando em sua remuneração e aposentadoria.

Mesmo estudando e trabalhando mais, as mulheres ainda recebem só 78,9% do rendimento dos homens. Enquanto o brasileiro recebe, em média, R\$ 2.920 mensais, a brasileira ganha R\$ 2.303.

Mulheres ganham menos em quase todas as categorias de cargos listadas pela pesquisa. A menor diferença foi registrada em ocupações de baixa qualificação, chamadas de elementares, em que elas recebem 88,1% do salário deles (R\$ 1.156 e R\$ 1.313). Na outra ponta, estão as profissões das ciências e intelectuais, nas quais a renda das mulheres é 63,3% da dos homens (R\$ 4.600 e R\$ 7.268).

Desigualdade também no topo das empresas. Nos cargos mais altos, de diretores e gerentes, as mulheres recebiam 73,9% da renda dos homens (R\$ 7.948 para eles e R\$ 5.870 para elas). A única exceção é a categoria das Forças Armadas, policiais e bombeiros militares, única categoria em que as mulheres recebem mais.

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



Destaque Regional

**18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR**



DISBRACON

DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

WWW.DISBRACONDISTRIBUIDORA.COM.BR



NO CANTEIRO DE OBRAS

A Confederação Brasileira da Indústria da Construção (Cbic) aposta em um crescimento no setor de construção civil em 2024. A tendência é que, com os incentivos governamentais, construtoras consigam aumentar os empreendimentos e, também, a oferta de trabalho. Um dos desafios para o setor, no entanto, é a contratação de mão de obra qualificada.

Já há alguns anos esse cenário é encarado como oportunidade por empresas e por mulheres que atuam no segmento. Apesar de a construção civil ainda ser um setor predominantemente masculino, os números e a prática cotidiana confirmam que a força de trabalho feminina vem aumentando.

NÚMEROS

De acordo com a Cbic, em 2023, o número de trabalhadores formais na construção civil cresceu 6,57%. Ao longo de todo o ano passado, foram gerados 158.940 novos postos de trabalho com carteira assinada, de acordo com os dados do Novo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), divulgados no final de janeiro pelo Ministério do Trabalho e do Emprego (MTE).

Em outubro de 2023, o setor da construção civil atingiu a marca de 2,675 milhões trabalhadores com carteira assinada, o patamar mais elevado desde julho de 2015, quando alcançou 2,693 milhões.



Luana Fialkoski,
gestora de produção na Lyx

“Estamos em um momento de alta demanda imobiliária e a participação das mulheres na construção civil é fundamental para reduzir esses gargalos e melhorar o desempenho do setor”, pontua o vice-presidente comercial da Lyx, Paulo Antonio Kucher.

A maior participação feminina, de acordo com Kucher, deve-se também às novidades do mercado, questões sociais e de governança e equidade de gênero. “A equidade de gênero ainda é um desafio porque, historicamente, os homens ainda são maioria nas faculdades de engenharia e arquitetura e nos canteiros de obras. Mas estamos trabalhando para promover mais oportunidades às mulheres dentro da empresa”, comenta.

Luana Fialkoski, gestora de produção na Lyx, diz que, durante sua trajetória profissional, trabalhou com mulheres que a ensinaram,

inspiraram e que plantaram nela a vontade de, também, apoiar outras mulheres nesse meio. “Quando assumi o setor de gestão da produção aqui na Lyx, contratamos mulheres para o canteiro de obra e percebemos nelas a vontade de executar trabalhos que eram considerados masculinos por serem braçais. Damos treinamentos e formamos uma equipe apenas de mulheres”, relata.

De acordo com o Ministério do Trabalho e a Relação Anual de Informações Sociais, entre os anos de 2002 e 2012 a participação das mulheres na construção civil cresceu 65%, assim como o número de mulheres matriculadas nos cursos de engenharia civil, que tem crescido de forma contínua desde 2007.

Mas o caminho ainda é longo. Segundo o Conselho Federal de Engenharia e Agronomia (Confea), menos de 20% dos profissionais de engenharia cadastrados são mulheres no Brasil.

Luana aponta que, nos últimos anos, a adesão de mulheres ao setor tem crescido exponencialmente. Ela destaca que na Lyx, por exemplo, elas já são mais de 50% do corpo administrativo. “É muito interessante trabalhar em um local que busca essa equidade em um mundo tão repleto de preconceitos contra as mulheres e que vê essa sede de mudanças de forma ativa, dando oportunidade para elas em todas as áreas”, aponta.



A MULHER NA CONSTRUÇÃO CIVIL

POR FLÁVIA LOPES AUGUSTO SAMPAIO

Muitas mulheres trabalham na construção civil. Esse setor tem sido cada vez mais aberto à presença feminina e muitas mulheres têm se destacado em diversas áreas dentro da construção.

A cada dia estamos ganhando mais espaço neste setor, majoritariamente integrado por homens. Dados da Rais (Relação Anual de Informações Sociais) registraram, em 2010, 7,8% de trabalhadoras formais na construção. O levantamento seguinte, de 2021, indicou uma presença de 10,85% de profissionais femininas. Isso significa que passamos de 207 mil mulheres (em um total de 2,6 milhões de trabalhadores) para 251 mil (de um total de 2,3 milhões), em funções como engenheiras, arquitetas, pintoras, pedreiras, eletricitas e outras especialistas na área.

Como em muitos ambientes de trabalho, em alguns canteiros de obra, ainda há presença do machismo. Entretanto, há muitos esforços e ações para promover a igualdade de gênero e combater o preconceito nesse setor. Muitas empresas têm implementado políticas e programas para promover a diversidade e a inclusão, e há cada vez mais

mulheres se destacando e conquistando espaço na construção civil.

Além do machismo, o assédio moral também pode ocorrer em alguns ambientes de trabalho na construção civil, assim como em outros setores.

O que observamos, através de informações colhidas por trabalhadoras em canteiros de obras, é que o machismo e o assédio não são exclusivos da construção civil. Uma técnica de segurança que conversou conosco relatou que, às vezes, as mulheres precisam ser mais incisivas e impor limites para evitar algumas situações, embora reforce que isso ocorra, na maioria das vezes, com colegas de trabalho mais jovens ou com superiores, desmitificando que se trate de algo presente apenas em determinados grupos da sociedade.

Atualmente, existe muito impulso, capacitação para incentivar as mulheres nesse campo. Há uma percepção de que as mulheres, nas obras, se destaquem por serem mais detalhistas, caprichosas, entregando finalizações com melhor acabamento nas finalizações.

Além do incentivo das empresas, as trabalhadoras da construção

civil relatam que também recebem apoio das famílias, que os companheiros e esposos apoiam sua inserção nesse mercado de trabalho e que não existe uma maior rejeição por trabalharem na construção civil.

A conquista de novos campos de trabalho e a efetivação do gênero em diversas áreas é de suma relevância para a evolução da mulher na sociedade. Isso contribui para sua independência financeira, sua subsistência, quebra de tabus e ciclos de violências a que muitas mulheres ainda são submetidas.

A inserção da mulher na construção civil é mais um instrumento para a Igualdade de Gênero.

E, independentemente de sua área de atuação, é importante que todos os trabalhadores estejam cientes dos seus direitos e saibam como agir, caso enfrentem situações de assédio moral. As empresas também têm a responsabilidade de criar um ambiente de trabalho seguro e respeitoso para todos os seus colaboradores.

Flávia Lopes Augusto Sampaio

é Supervisora do Serviço Social do
Seconci-SP



CUIDANDO DA ÁGUA

As indústrias que fazem produtos para o segmento hidráulico estão cada vez mais preocupadas com a economia de água. Seja nos processos de fabricação seja no desempenho que vão proporcionar ao consumidor.

AMANCO WAVIN

A Amanco Wavin tem como um dos seus propósitos contribuir para a construção de cidades resilientes ao clima. "Com isso em mente, acreditamos que o reuso da água também é uma ação efetiva quando o as-

sunto é economia. Com relação a produtos disponíveis no nosso portfólio que apoiam o cliente nesse sentido podemos mencionar:

Calhas de chuva - a linha de calhas Amanco Wavin é composta por perfis, condutores e conexões em PVC que fazem a captação de águas pluviais, indicadas para serem usadas em telhados com beiral. Elas fazem a captação da água da chuva, que pode ser canalizada e destinada ao sistema coletor de águas pluviais da instalação.

A linha de calhas é resistente à corrosão e aos raios



ultravioletas, leve e durável; fáceis de instalar e de limpar, as calhas proporcionam uniões rápidas das conexões com diferentes usos e aplicações, e podem ser pintadas. Os produtos que compõem o portfólio podem ser usados para captação de águas de chuva em construções residenciais, comerciais e industriais.

Para 2024, traremos a Calha Moldura para Beiral, essa novidade que irá adicionar sofisticação à nossa linha sem deixar de lado todos os benefícios e vantagens do nosso portfólio de calhas. O produto se destaca pelo seu design, que contribui para a estética das

obras. Podendo ser aplicada em coberturas residenciais e comerciais, ela também apresenta facilidade de instalação e limpeza, não sofre com a corrosão e é resistente a raios UV. Além disso, é leve e possibilita a pintura acrílica à base d'água", destaca Ricardo Faulin, gerente de produtos da Amanco Wavin.

Ingo Pilchowski, diretor comercial predial Brasil da Amanco Wavin, fala de outros produtos da empresa, como as calhas de chuva e as caixas d'água: "A linha de calhas Amanco Wavin é composta por perfis, condutores e conexões em PVC que fazem a captação de águas pluviais. É indicada para ser usada em telhados com beiral. Ela faz a captação da água da chuva, que pode ser canalizada e destinada ao sistema coletor de águas pluviais da instalação. As caixas d'água Amanco Wavin Boca Aberta e Fechada são fabricadas por sopro, um processo inovador que garante uma melhor qualidade para o produto. Além disso, elas possuem tripla camada de polietileno, o que proporciona ao produto diferenciais importantes. Nesse sentido, a camada externa, na cor azul, confere a proteção UV da caixa; a camada intermediária, na cor preta, ajuda a impedir a entrada de luz no interior da caixa e inibe a proliferação de micro-organismos; e a camada interna, na cor branca, auxilia na limpeza da caixa, pois facilita a visualização da sujeira".

Ingo diz que os atacadistas e distribuidores são um importante canal para pulverizar os produtos pelas diversas lojas de material de construção espalhadas por todo Brasil. "Além disso, eles também fazem a nossa marca, Amanco Wavin, chegar em milhares de construtoras, entregando nossos produtos e apoiando, com suporte e treinamento nas obras. Essa parceria fortalece não só a nossa marca, mas, também, permite que cada profissional ou consumidor tenha acesso a produtos de qualidade e se familiarize com o nosso portfólio, entendendo de forma ampla como atuamos", diz.

Mercado: "Nossa expectativa é de que o índice de confiança aumente e as empresas ampliem seus investimentos, contribuindo para melhorar os números do mercado da construção. Essa visão tem como ba-

se o impacto positivo do avanço de iniciativas como o Marco Legal do Saneamento, o projeto Minha Casa Minha Vida e o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento). Enxergamos uma tendência de melhora nos negócios em 2024 baseados nas projeções da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (Cbic), que apontou que fatores como a queda na taxa básica de juros, que estimula mais investimentos, o início da produção de unidades da faixa 1 do Minha Casa, Minha Vida e o incremento de 50% nos saldos das contas do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) podem alavancar o setor nesse ano. Além disso, estamos confiantes, também, na projeção da Abrammat (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção), que apontou que os materiais de base, segmento do qual a Amanco Wavin faz parte, terão um crescimento de 2% em 2024”, diz Ingo Pilchowski.

CENSI

“Em 2023, a Censi enriqueceu seu portfólio, que já contava com mais de 1000 produtos. Fizemos introduções significativas nas linhas de Reparos para Torneiras, Válvulas de Mictório, Válvula Transferidora de Pressão e uma nova linha de Torneiras de 45 e 90 graus. Em 2024, estamos empolgados em anunciar mais lançamentos, especialmente na linha de Duchas Higiênicas, além de novos Acionadores de Duplo Acionamento para Mecanismos de Caixas Acopladas, Reparos de MVS para torneiras e outras melhorias significativas. Essas inovações visam simplificar a vida dos profissionais de hidráulica e dos consumidores finais, reafirmando nosso compromisso com a excelência e inovação no setor”, informa Johanna Liu Temes, CEO da Censi.

O executivo diz que um dos destaques de 2023 foi a Válvula Transferidora de Pressão, lançada na Times Square de Nova York e amplamente divulgada por diversos especialistas da área, que oferece um desempenho excepcional, superando expectativas. “Esse produto assegura uma experiência agradável na hora do banho, pois amplia a pressão disponível em torneiras e chuveiros a um custo acessível. Tradicionalmente, um investimento consideravelmente maior seria necessário para alcançar tal nível de conforto. Portanto, estamos extremamente satisfeitos em oferecer tranquilidade aos nossos clientes

com um produto de valor”.

Depois da mudança para S.A., há cerca de 1 ano, a Censi investe fortemente na exposição de produtos no lar dos brasileiros, muitos dos quais possuem itens Censi em casa sem sequer saber. “Nosso foco está em um design versátil, que harmoniza com diferentes ambientes, decorações, estilos e cores e ainda entrega qualidade e economia de água. Esse compromisso com a estética com a funcionalidade é evidente em nossas redes sociais, especialmente no nosso perfil @censibrasil, em que destacamos o quanto nossos produtos se adaptam a diversas configurações e estilos visuais”, diz.

A distribuição dos produtos Censi cobre todo o território nacional, disponibilizando-os em lojas especializadas, home centers, atacadistas e demais revendas de materiais de construção.

Mercado: “O ano de 2023 foi superpositivo para nós, marcado por um crescimento acima da média de mercado em praticamente todos os estados do Brasil. Este sucesso é resultado direto do nosso incansável compromisso com a qualidade, que se inicia na seleção de insumos e segue até nosso rigoroso processo de pesquisa e desenvolvimento. Vendemos mais de 8 milhões de produtos Censi em 2023, tendo menos de 30 reclamações registradas — todas prontamente resolvidas. Esse desempenho exemplar evidencia nosso esforço contínuo em honrar nosso slogan: “Quem quer o melhor, escolhe Censi”. Para 2024, projetamos um crescimento de 15%, mantendo uma abordagem conservadora diante das variáveis globais e nacionais” finaliza o CEO.

ESTRELA

“Vamos lançar, na FEICON 2024, cerca de 200 itens, alguns complementando linhas do portfólio já existentes, como ABRAÇADEIRAS DE IMPACTO, BLOQUEADORES DE AR, CAIXAS COLETORAS, GRELHAS DIVERSAS, RALOS LINEARES, RALOS INVISÍVEIS, TAMPÕES e VÁLVULAS DE RETENÇÃO. Como novidade, destacamos os produtos ANTI ESPUMA para ralos, a GRELHA MAX AUTOMÁTICA e a VÁLVULA VEDÁGUA”, informa Tiago Vizzari, diretor da empresa.

Tiago destaca os principais diferenciais tecnológicos da GRELHA MAX AUTOMÁTICA produzida em TERMOPLÁSTICO ABS, um plástico de engenharia de alta

Cobe,

o assistente virtual da Cobrecom!



A **COBRECUM**, fabricante de fios e cabos elétricos de baixa tensão, lançou o **Cobe**, um assistente virtual integrado com o **ChatGPT**. Este lançamento, anunciado em fevereiro de 2024, visa facilitar e automatizar processos, incluindo a disponibilização de conteúdo informativo e educacional on-line.

Desenvolvido pela equipe de TI da COBRECUM, com contribuições de todos os setores da empresa, o Cobe oferece diversas funcionalidades: atendimento ao cliente, fornecimento de conteúdos técnicos, solicitação de boletos, busca por representantes da empresa, rastreamento de pedidos, envio de materiais de marketing, FAQ, verificação de autenticidade de boletos e muito mais. Os usuários podem interagir com o Cobe através de mensagens de texto ou voz, principalmente pelo WhatsApp.

O Cobe não é apenas um chatbot, mas **uma ferramenta de consultoria e assistência diária**. Ele é descrito como tendo uma personalidade própria, refletindo as características de marca da COBRECUM. Além de atender clientes e consumidores da empresa, o Cobe é também uma fonte de informações técnicas para estudantes e profissionais da área de instalação elétrica. Apesar de ter um foco na área elétrica, seu aprendizado não se limita a este tema, graças à **integração com o ChatGPT-4**.

Fábio Ferrara, gerente de marketing da COBRECUM, enfatiza que **o Cobe está em constante evolução**, com novas funcionalidades sendo adicionadas conforme as necessidades dos usuários. Disponível nas redes sociais da COBRECUM e em feiras da companhia, o Cobe se apresenta como um agente flexível e interativo, oferecendo respostas e soluções personalizadas.

Cobrecom



Escaneie o QR Code e fale com ele!

qualidade, possui sistema de pêndulo que abre e fecha automaticamente; elimina odores; elimina a proliferação de larvas do *Aedes aegypti* (mosquito da dengue); impede a entrada de insetos pelo ralo; evita o retorno de espuma da máquina de lavar; grelha com design contemporâneo; oferta nos formatos quadrado e redondo.

A Estrela trabalha com os principais atacadistas e distribuidores do Brasil. “Em nossa visão, os atacadistas e distribuidores são fundamentais para divulgação da marca e pulverização em milhares de pontos de venda, que a indústria não consegue alcançar”.

Mercado: “Levando em consideração que é um segundo ano de Governo Federal, estamos otimistas e esperamos uma melhora na economia.

Devido aos vários investimentos na marca, lançamento de produtos, expansão da equipe de representantes comerciais em todo o Brasil, nossa expectativa é de um crescimento acima de 20% para 2024”.

FORTLEV

O Diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, Wenzel Rego, destaca que a Fortlev possui a mais completa linha de reservatórios de polietileno do mercado, incluindo caixas e tanques, com capacidades que vão de 100 a 30 mil litros. “Um dos destaques de 2023 é o Tanque Fortaleza, maior tanque de polietileno do mercado, pensado para economia de espaço com maior capacidade de armazenamento de água. Além disso, possui painéis laterais que facilitam a instalação, além de poder ser utilizado como reservatório e RTI – Reserva Técnica de Incêndio. Trata-se de um produto que possui 5 anos de garantia muito útil, também, para o agronegócio”.

O Tanque Industrial é outro lançamento recente que pode destacar. “Feito em polietileno e disponível nas capacidades de 2 mil até 20 mil litros, foi desenvolvido exclusivamente para o armazenamento de líquidos especiais como diesel, biodiesel, ARLA 32, soluções fertilizantes e agroquímicos, entre outros. Já o tanque Floresta Tropical é um reservatório para água na cor verde e foi pensado para empreendimentos de regiões serranas, campestres e urbanas em que a cor verde é o destaque ou complementa com harmonia o ambiente. É um produto de alta capacidade de arma-

zenamento, de 10, 15 ou 20 mil litros, também feito em polietileno”, complementa Wenzel.

A Fortlev também produz Cisternas de 3 e 5 mil litros, além da Cisterna Estrutural de 5 mil litros, que pode ser enterrada onde há a presença de lençol freático, sendo bastante útil para a captação de água da chuva.

O tema economia de água é recorrente na empresa, como explica o diretor:

“A busca por soluções que tragam mais sustentabilidade, tanto para a economia de água quanto para a reservação de maiores capacidades, é crescente. Em alguns municípios, já vemos benefícios como a redução e até isenção de impostos (IPTU verde) para quem adota soluções de armazenamento mais ecológicas. Em outras cidades, leis obrigam a instalação de reservatórios para captação de água de chuva. A Fortlev possui diversas soluções para todas essas necessidades, como as caixas d’água, os tanques, as cisternas, o tanque Slim e os biodigestores, e novidades que complementam o mix estão previstas”, finaliza.

KRONA

Fernando Oliveira, Presidente da Krona, destaca os 48 novos itens da linha de Esgoto Série Reforçada, além da nova Torneira Boia com 1/2” e 3/4”, facilitando a gestão de estoque e compras, lançados no ano passado. “Para 2024, temos previstas muitas novidades, sempre com o olhar de inovação e geração de valor nos canais de atendimento. Teremos novos itens para as soluções de esgoto, água fria e elétrica”.

E complementa: “Além dos lançamentos, destacamos nossa linha CPVC Ultraterm Krona® para condução de água quente em construções prediais. Os tubos e conexões em CPVC (policloreto de vinila clorado) são próprios para condução de água quente em construções prediais. Entre outros diferenciais, são mais resistentes, suportam altas temperaturas, não propagam chamas, são de fácil instalação, possuem vida útil superior a 50 anos e contribuem com a sustentabilidade, pois têm maior isolamento térmico e deixam a água quente por mais tempo. A produção é feita em nossa unidade Krona Ultraterm, que está em operação desde fevereiro de 2021, em Joinville (SC), e foi desenhada especialmente para ser uma referên-



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

É por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.

Na **Center Fertin**, você fará o melhor negócio para sua empresa!



TRADIÇÃO

Desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção



PORTFÓLIO

+8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado a preços competitivos



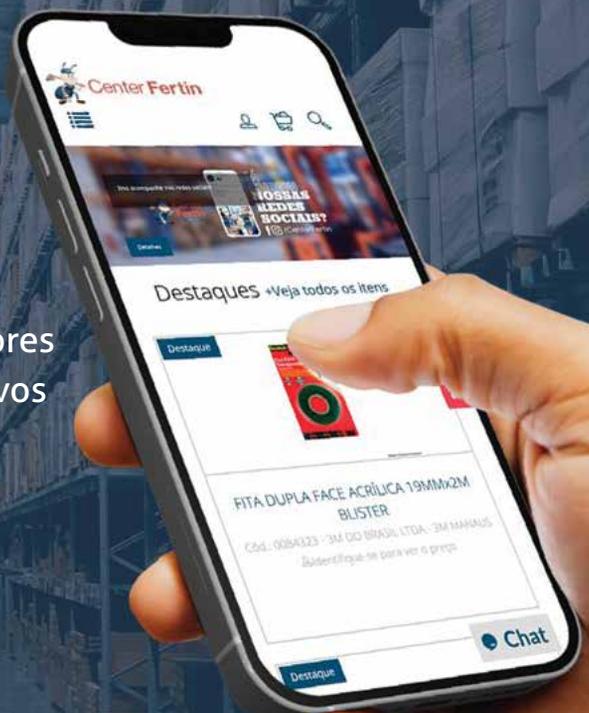
ATENDIMENTO DE QUALIDADE

competente equipe atuando interna e externamente



ENTREGA PRÓPRIA

realizamos nossas entregas, majoritariamente, com frota própria por motoristas e ajudantes capacitados para isso



GRANDE SÃO PAULO
(11) 3376.8000
(11) 5515.8000

OUTRAS LOCALIDADES
0800.722.0808

COMPRE ONLINE:

www.centerfertin.com.br

ACOMPANHE NOSSAS REDES SOCIAIS:



cia em indústria 4.0. Com isso, fortalecemos ainda mais nosso portfólio para o mercado de construção civil, oferecendo um sistema hidráulico mais completo para o consumidor.

A Krona Ultraterm é 100% conectada, com monitoramento dos equipamentos em tempo real via internet e dados armazenados em nuvem, o que permite o acompanhamento remoto. A análise dessas informações possibilita, por exemplo, a previsão de eventuais falhas e ações preventivas. Outra novidade é a presença de robôs nos sistemas automatizados de montagem. Essa unidade, cuja experiência gera avanços tecnológicos para as demais do grupo Krona, agrega medidas importantes para a sustentabilidade e para a melhoria do desempenho das fábricas. Um dos benefícios, por exemplo, é a redução no consumo de energia”.

Atacadistas: “Um dos diferenciais da Krona é exatamente o relacionamento que temos com uma ampla rede de lojistas e distribuidores. Conquistamos a confiança e o reconhecimento desse mercado por sermos uma marca que entrega um produto de qualidade, com preço justo. De forma permanente, escutamos as demandas dos clientes e investimos fortemente no nível de serviço e na proximidade com este setor essencial para nossa estratégia de crescimento. Temos um programa de visitas muito intenso, recebendo muitos clientes em nossas fábricas, além de realizarmos muitas ações de marketing, com ótimo material para o dia a dia do varejo. Nos pontos de venda, destacam-se a ambientação de lojas, as campanhas de vendas, assim como a orientação e formação, com muitos treinamentos, tanto nas lojas, quanto nas obras”.

Mercado: “Os dados de mercado apontam perspectivas positivas de crescimento, na casa de um dígito, que é importante, embora não tão expressivo como aconteceu nos últimos três anos”, diz Fernando.

MUNDIAL PRIME

“Decidimos investir, de forma significativa, na expansão do nosso mix de produtos, mais especificamente em colas e selantes. Ao final do ano de 2023, adicionamos quase 80 novos itens ao nosso portfólio. Essa iniciativa reflete o nosso compromisso em oferecer uma ampla variedade de soluções aos nossos clientes.

Dentre as novidades, podemos destacar o Selante de PU, na versão sachê de 800 g, nas cores preta, cinza e branca. Agora, o cliente encontra mais essa opção, além dos selantes oferecidos nas embalagens de 400 g. Nosso selante de PU é à base de poliuretano e cura em temperatura ambiente, mantendo-se flexível por longos anos. Forma uma borracha resistente a condições climáticas e raios UV, permitindo que sejam pintados. São ideais para vedação em juntas de movimentação, fachadas de edifícios e selagem de aço galvanizado, alvenaria e outros substratos porosos e não-porosos.

Além do selante de PU em sachê, lançamos, no final de 2023, os adesivos de silicone em novas cores e formatos. Os adesivos de Silicone Acético são essenciais na construção civil para garantir a vedação e a selagem de diversas superfícies, desde vidros e alumínio até azulejos e louças sanitárias. Com fácil aderência em materiais como metais, cerâmicas e até mesmo couros, esses adesivos estão disponíveis em cores como preta, cinza, branca e incolor, em embalagens de 260 g e 50 g. Apresentamos, também, o lançamento do Adesivo de Silicone Alta Temperatura de 50 g, nas cores preta e vermelha, que oferece resistência excepcional a óleos de motor e lubrificantes, sendo ideal para aplicações em tampas de válvulas, caixas de câmbio e motores”, informa Marcio Paranhos Miksza, CEO.

O CEO destaca os diferenciais da Espuma de Poliuretano: “A espuma é um item indispensável na construção, obra, reforma ou qualquer projeto. Oferecemos 6 embalagens com diferentes rendimentos, dessa forma conseguimos atender desde o consumidor que precisa do produto para uma obra pequena até construtoras, passando também por obras médias.

A Mundial Prime, ao longo dos anos, foi aprimorando a expertise em aerossol para desenvolver e fabricar produtos que ofereçam tecnologia, facilidade de uso, praticidade e resultados satisfatórios aos consumidores.

Com um portfólio composto de vários produtos, contamos com uma das mais modernas linhas de produção da América Latina. Todas as etapas são automatizadas, mas, sempre, acompanhadas de perto pela equipe, que, atenta a cada detalhe, monitora os equipamentos e a segurança de todas as fases.



LANÇAMENTO
IMBATÍVEL

ESPELHOS SINTEX.

Qualidade que reflete em resultados de venda.

Entre os 20 lançamentos da Sintex para 2024, duas linhas de **espelhos de formato orgânico** se destacam pela VERSATILIDADE e BELEZA que agregam aos ambientes. Enquanto os espelhos da **Linha Gaia** possuem estilo e personalidade, os da **Linha Athena** ainda contam com iluminação autônoma de LED sem fio, para ambientes sem tomadas. Tudo para ampliar e transformar os espaços, ao refletir praticidade e bom gosto.



+ Praticidade
+ Sofisticação

+ Iluminação
+ Autenticidade

+ Estética
+ Naturalidade

1 ANO
DE GARANTIA
YEAR WARRANTY
ANO DE GARANTIA

Sintex

DESDE 1942 | CHUVEIROS E TORNEIRAS

Atacadistas/Distribuidores: “É importante atingir milhares de pontos de venda no Brasil, especialmente as empresas que desejam alcançar uma ampla penetração de mercado e maximizar suas vendas. Ter presença em diversos pontos de venda aumenta a visibilidade da marca, amplia o acesso dos consumidores aos produtos e serviços oferecidos e ajuda a fortalecer a posição da empresa no mercado. Além disso, ter diversos pontos de vendas permite que a marca alcance consumidores de diversas áreas e atenda às necessidades de diversos perfis de clientes”.

Mercado: “Prever, com precisão, o mercado em 2024 pode ser desafiador, pois o ano está sujeito a uma série de fatores, incluindo condições econômicas, políticas, sociais e ambientais, que podem mudar ao longo do tempo. No entanto, na Mundial Prime, estamos traçando estratégias de investimento para superar o impressionante crescimento de 40% que alcançamos durante a pandemia e estamos confiantes de que vamos ultrapassar essa marca em 2024”.

PERFLEX

Os metais na cor preta continuam ganhando espaço na decoração dos banheiros por darem elegância e sofisticação ao ambiente, além de serem atemporais e versáteis, harmonizando com qualquer estilo. Pensando nisso, a Perflex Metais está lançando o Acqua Confort no acabamento preto. “A cor preta cria um contraste com outros elementos e revestimentos usados na decoração do banheiro. E, por ser uma cor versátil, ela transita nos mais diferentes estilos, desde um clássico até o industrial”, explica Vanessa Marques, diretora de marketing da indústria.

A nova versão de teto Acqua Confort é um chuveiro com alto desempenho. Esse modelo da Perflex Metais contribui de forma consciente e sustentável unindo design, conforto e funcionalidade. Seu design redondo, com 12 cm em ABS é ideal para pequenos espaços. Com corpo flexível, permite direcionar o jato d’água para um maior conforto, unindo potência e praticidade para um banho relaxante e incomparável.

RAYMA

“Com 27 anos de mercado, a Rayma continua motivada a sempre buscar o desenvolvimento de novos produtos e, como prova de que atravessamos gera-

ções, este ano foi feito o nosso maior lançamento! A icônica BOMBA SAPECA criada em 2008, que lidera o ranking de bomba mais vendida do Brasil, ganhará mais uma versão, a Bomba Sapecona, que acaba de chegar ao mercado, com maior potência, vazão e um design robusto, capaz de substituir todos os nossos outros modelos de bomba”, informa Maria Isabel Jardim, diretora.

Isabel destaca os diferenciais da empresa: “Desde 1997, investimos muito em nosso parque fabril, nos tornando extremamente verticalizados, sendo a única indústria do Brasil a fabricar todos os componentes da bomba submersa vibratória. Contamos com um parque fabril de 12 mil m², no qual todo o processo de fabricação é feito por máquinas CNC, garantindo toda a precisão técnica necessária para sermos o número 1 do setor, além de usarmos matéria-prima de altíssima qualidade. 100% dos nossos produtos são testados e, por fabricarmos todos os componentes da bomba, conseguimos ter todo o controle de qualidade sobre as etapas de fabricação e montagem, ou seja, sabemos exatamente o que entregamos para o nosso consumidor final! Todos esses diferenciais garantem a excelência em desempenho de todos os nossos produtos, inclusive da Bomba Sapeca”.

Atacadistas/distribuidores: “Somos parceiros dos maiores atacadistas e distribuidores do Brasil. Além disso, mantemo-nos atentos a novas oportunidades de parcerias, uma vez que o trabalho e apoio deles são de extrema importância para a pulverização de nossos produtos em todo o território nacional, alcançando milhares de pontos de vendas. Os nossos parceiros fazem parte da nossa história, por isso, sempre os colocamos no topo, e eles fazem o mesmo por nós”, diz Maria Isabel.

Mercado: “Ha 27 anos, características como confiança e excelência são marca registrada da Rayma e essa dedicação contínua nos permitiu ter um ano de 2023 histórico, nos deixando com expectativas promissoras de crescimento em relação ao mercado de 2024. Acreditamos que, assim como ano passado, o mercado está aquecido e de portas abertas para receber todos os nossos produtos e investimentos na área”.

ROCO

“Temos orgulho de ser uma indústria nacional, que fabrica mais de 90% do nosso portfólio de produtos.

Cobrecom

Sua marca de
confiança



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

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



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

Para o ano de 2024, estamos direcionando investimentos para uma nova linha de maquinários, o que nos permitirá ampliar ainda mais a variedade dos nossos produtos. Destacamos a linha exclusiva de conjuntos de instalação para fogões, cooktops e fornos. São completos e prontos para serem instalados de maneira conveniente e eficaz”, diz Anderson Rosa, diretor comercial da Roco.

O Diretor destaca o kit de instalação para fogões e cooktops pela conveniência na aquisição, oferecendo ao cliente todas as peças essenciais em um único produto. “Embalado em blister e acompanhado de um código QR code para facilitar a instalação, nossa prioridade de investimento recai sobre a qualidade, visando nos destacar em todos os aspectos relacionados a esse critério.

Atacadistas/distribuidores: “A nossa presença abrange os principais atacadistas e distribuidores em todo o Brasil. No entanto, o principal foco da empresa é o varejo, e consideramos crucial estar presente em um amplo número de lojas”.

Mercado: “O início deste ano no mercado superou, significativamente, o desempenho de 2023. Estamos otimistas de que alcançaremos nossos objetivos para 2024”.

SHIVA

Sadi Marini Jr, diretor, destaca as principais ações da empresa em 2023:

“Aquisição da linha completa de conexões de PVC com Bucha de Latão; investimentos de 1,5 milhões em novos moldes de injeção; aumento da capacidade produtiva em 30%; estruturação da equipe de trade marketing; lançamento da campanha Prime Club; crescimento de 12,56% em faturamento. Para este ano, projetamos ampliar o parque fabril em 25%; investir nas linhas de 250 e 300 mm de esgoto injetado; automatização do sistema de expedição; modernização do laboratório de qualidade; consolidação da campanha Prime Club; crescimento de 18% no faturamento; lançamento da linha Irrigação e Agropecuária”, explica.

Atacadista/distribuidor: “Na Shiva, temos o Prime Club, composto pelos maiores atacadistas do Brasil e, através deles, conseguimos chegar a 100% do território nacional. Esses parceiros foram escolhidos pela relevância regional/nacional que possuem e através deles, hoje, podemos encontrar nossos produtos nos rincões mais isolados desse nosso rico país”.

Mercado: “Vemos nossa economia mais sólida e, sabendo das necessidades de ampliação das redes de água e esgoto, bem como da construção de novas, acreditamos que será um bom ano, e projetamos crescer 18% em faturamento neste ano em relação a 2023”.

SINTEX

A Sintex começa o ano com várias inovações no portfólio de produtos. “Temos uma preocupação constante com sustentabilidade e estamos sempre atentos para entregar um design moderno e versátil. Nesse sentido, uma das principais novidades que preparamos é a mangueira universal para chuveiros elétricos Turbo Dance Spray. A novidade foi projetada para substituir o chuveirinho tradicional, possui fácil instalação, é equipada com um filtro multicamadas que equilibra o pH da água e ainda apresenta uma economia de até 30%”, explica Enio Bernardes, diretor da Sintex.

“Em relação aos destaques de 2023, reforço o sucesso da Ducha Banho Quente e das Duchas Pet e Salão & Barbearia. O primeiro foi um produto que chegou no mercado com qualidade e durabilidade superiores, garantindo um banho mais relaxante, além de mais segurança, já que oferece uma distância maior até a resistência e um modo econômico de uso. Já o segundo veio para facilitar a vida de quem dá banho nos pets em casa e também dos profissionais de pet shops, já que os chuveiros convencionais não estão preparados para essa atividade. Os tutores sentiam essa necessidade de conforto na hora do banho, que, para muitas famílias, acaba sendo mais um momento de conexão e convivência com o animal de estimação”, explica Enio.

Atacadista/distribuidor: “Os atacadistas e distribuidores estão entre os nossos principais clientes. Essa parcela do mercado é uma peça-chave para as indústrias de chuveiros elétricos. Eles ajudam a expandir nossa presença, levando nossos produtos a uma ampla gama de lojas e estabelecimentos em todo o país, e assim, a atingir o consumidor final. Na Sintex, investimos em estratégias de distribuição eficazes”.

Mercado: “Estamos otimistas com o mercado em 2024. Esperamos crescer 15% nesse ano, impulsionados pelas vendas dos novos lançamentos de produtos, tanto entre clientes existentes quanto entre novos segmentos de mercado. A empresa está bem-posicionada para alcançar o objetivo de crescimento”.

TEKBOND

“Para este ano, estamos animados em trazer uma série de novidades para o mercado da construção. Podemos adiantar que estamos trabalhando arduamente para trazer soluções inovadoras que atendam às necessidades e demandas dos nossos clientes.

Em relação aos lançamentos destacados de 2023, gostaria de ressaltar a introdução bem-sucedida da Fita Veda Rosca e da Fita de Empacotamento. Ambas as adições à nossa linha de produtos foram recebidas com entusiasmo pelos consumidores e têm demonstrado desempenho excepcional em termos de qualidade e eficácia. Estamos comprometidos em continuar a trazer produtos que agreguem valor e facilitem os projetos de nossos clientes.

Vale ressaltar, também, o relançamento do Anel de Vedação com e sem guia, com preços mais competitivos”, informa Rodney Zacharias, diretor comercial da Tekbond.

Além dos lançamentos, Rodney destaca os silicões da Tekbond, desenvolvidos com tecnologia de ponta para oferecer vedação e aderência excepcionais em uma variedade de substratos. “Esses silicões são ideais para aplicações internas e externas, proporcionando resistência a intempéries, raios UV e variações de temperatura. Disponíveis em diversas cores, os silicões Tekbond oferecem uma solução confiável para vedação e acabamento em projetos de construção” diz.

Atacadista/distribuidor: “Trabalhamos com distribuidores como parte integrante da nossa estratégia de expansão e alcance de mercado. Reconhecemos a importância desses parceiros para alcançar milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Essa colaboração nos permite chegar a uma ampla rede de varejistas e profissionais do setor, garantindo uma distribuição eficiente e abrangente dos nossos produtos. Além disso, essa parceria nos ajuda a atender às necessidades específicas de cada região do país, garantindo que nossos produtos estejam disponíveis onde e quando os clientes precisarem”.

Mercado: “Em 2024, esperamos continuar a ver um crescimento sustentado, impulsionado por diversos fatores e, em relação a 2023, estamos otimistas de que veremos uma evolução positiva no mercado. No entanto, é importante ressaltar que o ambiente econômico e as condições globais podem influenciar o ritmo desse

crescimento. Continuaremos monitorando de perto as tendências do mercado e ajustando nossa estratégia para garantir que possamos atender às necessidades em constante mudança dos nossos clientes”.

VIQUA

O presidente da Viqua, Fernando Oliveira, informa que este ano serão lançados produtos que o mercado aguarda ansiosamente. “Mas ainda é sigilo. No segundo semestre, todos saberão. Na primeira semana de fevereiro deste ano, já tivemos um grande lançamento: a válvula para tanque/pia. Começamos o ano já introduzindo mais linhas que conversam com nosso portfólio, seguindo com nosso propósito de entregar soluções práticas, versáteis e com o melhor custo-benefício”, diz.

“Em 2023, tivemos muitas novidades. Em especial, lançamos, no evento da Hortitec, as conexões agropecuárias, o tubo de subida e bocais rotativos de irrigação, um sucesso tanto na feira como nas vendas, nos meses subsequentes. Eram itens muito aguardados pela equipe de vendas e pelo mercado. Agora, fazendo parte do Grupo Krona, a Viqua ganha força para lançar produtos que, há tempos, estavam no papel. Para o segmento residencial, na linha de acessórios, lançamos nosso kit Atlantis na versão black, novos modelos e cores de assentos sanitários, o multissifão e o engate flexível, a ducha higiênica black e a torneira de jardim compacta. Tudo para proporcionar ainda mais opções ao mercado e mais praticidade para o cotidiano das pessoas”, informa o presidente.

Destaca, ainda, a linha de acessórios, “que agora ficou ainda mais robusta e completa, mas, especialmente, nossos assentos sanitários, com mais opções de cores e modelos, que são compatíveis com quase todos os modelos de louças do mercado. Todos os assentos possuem um ajuste nos fixadores, justamente para se adequarem perfeitamente à furação da louça, proporcionando mais fixação e cuidado. Possuem, também, um reforço capaz de evitar qualquer quebra ou dobra do assento, mesmo nos modelos que não são almofadados”.

Atacadista/distribuidor: “A Viqua está em quase todos os canais. Atacadistas e distribuidores são muito importantes na cadeia de vendas, pois conseguem ir em alguns lugares onde não há equipe de vendas própria, oferecendo uma gama de itens agregados para a venda no material de construção”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM

AMANCO WAVIN

As caixas d'água Amanco Wavin Boca Aberta e Fechada são fabricadas por sopro, um processo inovador que garante uma melhor qualidade para o produto. Além disso, elas possuem tripla camada de polietileno, o que proporciona ao produto diferenciais importantes.



Calhas de chuva

A linha de calhas Amanco Wavin é composta por perfis, condutores e conexões em PVC que fazem a captação de águas pluviais, indicados para serem usada em telhados com beiral.



AquaCell – Os tanques para gestão de águas pluviais são feitos de plástico 100% reciclado, leves, seguros, de fácil manuseio e rápida instalação, contribuindo para cidades resilientes e para o uso racional da água.

QuickStream – Sistema sifonado que oferece uma forma altamente eficiente para captação de água de chuva.



FORTLEV

Tanque industrial feito em polietileno e disponível nas capacidades de 2 mil até 20 mil litros.



Tanque Floresta Tropical, um reservatório para água na cor verde, pensado para empreendimentos de regiões serranas, campestres e urbanas em que a cor verde é o destaque.



Cisternas de 3 e 5 mil litros e cisterna estrutural de 5 mil litros, que pode ser enterrada



Eletroduto Corrugado

Telecom utilizado como proteção mecânica para instalações de sinal, seja de tv, internet, telefone, entre outros. É fabricado em PVC na cor azul, com propriedades antichama e seguem os rigorosos padrões de qualidade exigidos pela norma ABNT NBR 15465.



Sifão Ajustável Metalizado - projetado para ligar a saída da válvula de escoamento de pias, lavatórios ou tanques ao ponto de esgoto mesmo em instalações desalinhadas, impedindo o retorno do mau cheiro da tubulação de esgoto.



Sifão Ajustável Duplo - projetado para ligar a saída da válvula de escoamento de pias, lavatórios ou tanques ao ponto de esgoto mesmo em instalações desalinhadas, impedindo o retorno do mau cheiro da tubulação de esgoto.



Registro de Esfera Soldável Compacto - foi cuidadosamente desenvolvido para controle da passagem da água fria pela tubulação, permitindo o bloqueio total do fluxo para manutenções, instalações, limpeza e outras necessidades. Está disponível nas bitolas de 20 mm e 25 mm.



ESTRELA

GRELHA MAX AUTOMÁTICA

utilizada em caixas sifonadas e ralos diversos, tendo como principal função o escoamento de água em pisos, banheiros, sacadas, varandas, lavanderias etc. O grande diferencial da GRELHA é o sistema de pêndulo que abre e fecha automaticamente.



MUNDIAL PRIME

Selante de PU à base de poliuretano e cura em temperatura ambiente, mantendo-se flexível por longos anos. Forma uma borracha resistente a condições climáticas e raios UV, que pode ser pintada.



Adesivo de Silicone Alta Temperatura de 50 g, nas cores cinza, preta e vermelha, oferece resistência excepcional a óleos de motor e lubrificantes.

KRONA

Principais características da LINHA CPVC ULTRATERM KRONA:

Temperatura e Pressão de Projeto - Água Quente: 9,0 Kgf/cm² (9,0 Bar) a uma temperatura de 70 °C. Temperatura e Pressão de Projeto - Água Fria: 24,0 Kgf/cm² (2,4 Bar) a uma temperatura de 20°C. Não incrusta: possui paredes internas extremamente lisas com menor atrito e maior resistência química, garantindo um sistema de instalação sem redução de diâmetro e incrustações ao longo do tempo. Livre de corrosão: imune à degradação por substâncias contidas na água, possui alta resistência química e proporciona durabilidade na instalação. Não propaga chamas, caso alcançado pelo fogo. Sustentável: menor perda de calor devido a sua baixa condutividade térmica, proporciona maior isolamento térmico, ou seja, água quente por mais tempo. Fácil instalação e manutenção: leve e de fácil manuseio, não requer ferramentas especiais. Unidas por juntas soldadas a frio com adesivo plástico para CPVC, proporciona simplicidade e rapidez na obra. Dispensa o uso de lixa e solução preparadora. Material atóxico: não transmite odor e gosto para a água, garantindo segurança.



Os Adesivos de Silicone Acético, em novas cores e formatos, são essenciais na construção civil para garantir a vedação e selagem de diversas superfícies, desde vidros e alumínio até azulejos e louças sanitárias.

RAYMA

Bomba Sapeca, modelo pioneiro em bomba submersa compacta. Econômica, ideal para baixa elevação, unindo custo-benefício em um só produto. Com grande elevação e pressão, esta bomba surpreende. Altamente eficiente, caracteriza-se pelo excelente rendimento e durabilidade. Perfeita para o abastecimento de água e para pequenas irrigações de agricultura familiar e criação de animais.



ROCO

Anel de Vedação com Guia. O produto foi desenvolvido para garantir uma vedação eficiente em vasos sanitários. Fabricado com materiais de alta qualidade, como borracha butílica e plástico de engenharia, ele previne vazamentos, elimina a necessidade de rejunte, e evita o odor desagradável de esgoto. Além disso, sua embalagem inclui três camadas de proteção para garantir a integridade do produto durante o transporte e armazenamento.



SHIVA

As peças injetadas de 250 mm que a Shiva lançou em fevereiro deste ano, além de uma melhor aparência, trazem muito mais durabilidade e confiabilidade para o consumidor.

SINTEX

Turbo Dance Spray – projetado para substituir o chuveirinho tradicional, possui fácil instalação, é equipada com um filtro multicamadas que equilibra o pH da água e ainda apresenta uma economia de até 30%.



Torneira Elétrica e Filtro Água 2 em 1, que possui três temperaturas, filtro embutido e design compacto, perfeito para todos os tipos de ambiente. O produto ainda tem um sistema de filtragem que remove impurezas, o sabor e odor do cloro.



Ducha Higiênica Elegance Duo, uma versão mais sofisticada dos produtos anteriores.



Arejadores Multijato Power Spray, Vertical Easy e Econômico, que possuem funcionalidades distintas, que atendem a todas as necessidades do consumidor.





TEKBOND

Silicone Acético Construção é considerado um silicone de uso geral, muito utilizado na construção civil na vedação e selagem de pias e vasos sanitários, box em banheiros, portas e janelas. Possui excelente resistência aos raios UV e pode ser aplicado em áreas externas.



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



Espuma Expansiva de Uso Geral – é ideal, por exemplo, para fixar portas e janelas, preenchendo os espaços entre a alvenaria e o batente ou esquadria, deixando bem firme e no local certo. Também preenche os espaços entre a alvenaria e a tubulação. Assim evita o movimento dos canos com a pressão da água e o barulho.

PU 40 FIX – adere perfeitamente em cerâmica, porcelana, madeiras, metais, concreto, vidros, mármore, entre outros. É antifungo, com resistência às ações do tempo como sol, chuva e maresia, a vibrações e a diferentes condições atmosféricas.



Cola Pastilha e Azulejo – a Cola Pastilha e Azulejo da Tekbond tem excelente fixação, é ecológica, sua aplicação é rápida, fácil e vem pronta para o uso. É perfeita para assentar ou sobrepor pastilhas, azulejos, ladrilhos e cerâmica.

VIQUA
Válvula para tanque/pia.



Fitas Crepes – resistente ao sol e à umidade, a Fita Crepe da Tekbond é um item indispensável para os mais diferentes usos. Muito usada, também, na técnica de cartonagem e para fechar embalagens temporariamente.

Fita Isolante – ideal para efetuar isolamento elétrica para fios e cabos de energia de baixa tensão, a fim de formar uma capa protetora altamente resistente à abrasão, e contra ação dos raios ultravioleta.





É PRECISO CUIDAR

O Dia Mundial da Água é comemorado, todos os anos, no dia 22 de março. A data foi sugerida na Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento de 1992 e passou a ser comemorada em 1993.

O objetivo do Dia Mundial da Água é promover conscientização sobre a relevância da água para a nossa sobrevivência e de outros seres vivos. Além disso, a data é um momento para lembrar a importância do uso sustentável desse recurso e a urgente necessidade de conservação dos ambientes aquáticos, evitando a poluição e a contaminação.

O desperdício é o maior vilão da falta de água nas grandes cidades. Além disso, o mau uso em algumas regiões contribui para que o bem tão precioso para a vida humana esteja comprometido no futuro do planeta. É preciso fazer muita coisa para conscientizar sobre o uso racional da água pela população mundial, e as empresas do segmento da construção civil estão fazendo a sua

parte, desenvolvendo produtos mais tecnológicos para evitar o desperdício, como veremos a seguir:

AMANCO WAVIN

“Essa é uma tendência que reflete uma necessidade que, há muito tempo, tem sido debatida no mercado e na sociedade como um todo. A economia de água



não só beneficia o bolso do consumidor, mas, também, o planeta. Com isso em mente, o mercado precisa

Ricardo Faulin,
Gerente de
Produto da
Amanco Wavin

alinhar suas ofertas de produtos e serviços para uma realidade cada vez mais sustentável.

A iniciativa de pesquisar e adquirir produtos que apoiem a economia de água já faz parte do novo perfil de consumo, por isso, nada mais natural do que seguirmos reforçando essa tendência tendo como aliada a tecnologia e a inovação. Nesse sentido, a Amanco Wavin também fortalece o seu compromisso com abastecimento de água seguro e eficiente, melhoramento do saneamento e higiene, cidades resilientes ao clima e melhor desempenho da construção, criando soluções eficientes e sustentáveis para as construções e para a vida”, diz Ricardo Faulin, Gerente de Produto da Amanco Wavin.

CENSI

“A sustentabilidade é uma prioridade para a Censi, especialmente no que se refere à conservação da água — um recurso finito e precioso. Desenvolvemos produtos focados na economia de água sem comprometer a performance, destacando-se nosso mecanismo de saída para caixa acoplada Dual Flush, capaz de reduzir o consumo de água em até 50%. Esse compromisso não apenas reflete nossa responsabilidade ambiental, mas, também, proporciona economia tangível aos nossos clientes, como demonstrado em casos de condomínios onde a economia na conta de água cobriu o investimento inicial. Além disso, estamos dentro de um programa de reciclagem para nossas embalagens plásticas, pois entendemos a necessidade de construir um futuro sustentável, contribuindo para uma economia circular adequada à nossa cultura”, explica Johanna Liu Temes, CEO da Censi.



DECA

“A Deca entende que o consumidor está cada vez mais preocupado com a sustentabilidade. Inclusive, essa foi uma tendência identificada no recente estudo *O Futuro do Morar*, apresentado pela marca e desenvolvido pelo Design Office da Dexco, em parceria com a consultoria Spark:off, de que há uma consciência global sobre a urgência em mudar o foco em relação à sustentabilidade nas casas: de práticas que causam menos danos a soluções que contribuem para ecossistemas mais saudáveis.

Dessa forma, a tecnologia tem sido um importante braço para alcançar os objetivos de preservação de recursos naturais como a água, por exemplo. Produtos como torneiras, bacias, chuveiros economizadores de água e energia, vão bem com os consumidores e, ao mesmo tempo, promovem o bem-estar.

Atenta à necessidade de reduzir impactos ambientais e com a crescente preocupação por parte das pessoas sobre o tema, a Deca oferece produtos de qualidade, que aliam conforto e eficiência hídrica, respeitando e atendendo a essa demanda em espaços residenciais e comerciais. A consciência ambiental é um compromisso diário, presente desde o desenvolvimento de produtos, até o



processo produtivo”, explica Marcelle Brunel, head do Design Office da Dexco.

Desde 2017, a Deca leva a ecoeficiência em torneiras e chuveiros, antes mais restrita a ambientes comerciais,

para as casas dos brasileiros: com a tecnologia Deca Comfort, é possível reduzir o consumo de água com uma vazão padronizada em até 60% com relação a produtos tradicionais. Atualmente, 100% das torneiras de banheiros e chuveiros da Deca vêm com essa tecnologia. A marca já conta com mais de 350 opções de produtos economizadores de água, entre torneiras, chuveiros e válvulas.



ESTRELA

“Convivemos, diariamente, com inúmeros exemplos de desperdício de água em diversos contextos e ambientes, desde nossas próprias residências e estabelecimentos locais, até na realização de atividades econômicas. Acredito que as indústrias de produtos hidráulicos precisam identificar as principais formas de desperdício e desenvolver produtos economizadores de água, além campanhas de conscientização”, diz Tiago Vizzari, Diretor da Estrela.

KRONA

O grupo Krona tem o propósito bem claro e internalizado de inspirar um futuro mais consciente, valorizando a água para vida”. No desenvolvimento dos produtos, sempre levamos em consideração a missão de criar soluções acessíveis para o uso da água, que facilitem o cotidiano das pessoas, mas, também, que as nossas soluções zelem pelo meio ambiente, pelo controle e cuidado com o recurso mais importante que temos: a água. Somos comprometidos com um futuro mais consciente com o cuidado com a água, com o resultado e com a satisfação do consumidor”, informa Fernando Oliveira, Presidente da Krona.

RAYMA

“Tendo em mente que a falta de água nos prejudica em diversos níveis, a Rayma sempre pensa em soluções amigáveis ao meio ambiente e, enxergando a importância de produtos economizadores de água, temos em nosso portfólio a chave boia de nível, com a função de automatizar o processo e evitar o desperdício de água”, diz Maria Isabel Jardim, Diretora da Ryama.



Anderson Rosa,
Diretor Comercial
da Roco

ROCO

“Estamos empenhados em fornecer soluções que não apenas atendam à crescente preocupação com o desperdício de água no Brasil, bem como reflitam nosso compromisso com a preservação ambiental. Na linha de frente desse compromisso, apresentamos produtos inovadores da Roco que não apenas atendem às expectativas de desempenho, mas, também, se destacam como economizadores de água eficazes.

Nossos reparos para chuveiro e caixas acopladas foram cuidadosamente projetados para oferecer ajustes de fluxo que resultam em uma redução notável no consumo de água. Ao optar por esses produtos, os consumidores não apenas desfrutam de um desempenho excepcional, como contribuem ativamente para a conservação dos recursos hídricos.

Entendemos a importância vital da água e reconhecemos que, como empresa, temos a responsabilidade de liderar pelo exemplo. Nosso compromisso não se limita apenas aos produtos existentes; estamos constantemente investindo em pesquisa e desenvolvimento para introduzir inovações que continuem a moldar um futuro mais sustentável.

Estamos comprometidos em construir um caminho mais limpo e sustentável para o planeta, priorizando a minimização do impacto ambiental e promovendo práticas responsáveis no uso dos recursos hídricos. Afinal, juntos, podemos fazer a diferença na promoção de um estilo de vida mais sustentável e na preservação dos preciosos recursos naturais”, Anderson Rosa, Diretor Comercial da Roco.

SAINT-GOBAIN

O Brasil pode perder 40% de disponibilidade de água até 2040, de acordo com estudo da Agência Nacional de Águas e Saneamento Básico (ANA). Diante desse cenário, a Saint-Gobain Canalização, fabricante de tubos e acessórios de ferro fundido dúctil, reaproveita 85% de todo o efluente industrial gerado em suas unidades industriais, localizadas em Itaúna (MG) e Barra Mansa (RJ). Atualmente, a companhia conta com seis estações de tratamento de água e efluentes, que totalizam mais de 600 m³/h de líquidos reutilizados, o suficiente para abastecer aproximadamente 80 mil habitantes, o equivalente a 50% da população do município de Barra Mansa.

“Um dos nossos compromissos em prol do meio ambiente é reduzir a captação de água de corpos hídricos. Para isso, contamos com nossas estações de reuso de água, bem como sistemas de monitoramento, evitando desperdício. Nossa meta é diminuir em 80% o descarte de água até 2025”, explica Marcelo Machado, CEO da Saint-Gobain Canalização para a América Latina.

Além das estações e processos com circuito fechado de água, a companhia possui sistemas que monitoram o adequado funcionamento dos equipamentos e bombas. Os sensores detectam possibilidades de quebras de maneira preditiva, possibilitando a manutenção antes do rompimento. Outra iniciativa da companhia é a captação de água da chuva por meio de sistemas específicos.

“Na nossa operação em Barra Mansa, obtemos água do Rio Paraíba do Sul. Com o reuso de água, deixamos de fazer a captação diretamente dos corpos hídricos, impactando positivamente na fauna, flora e na comunidade que utiliza esse bem tão essencial para a vida, principalmente em períodos de estiagem”, conclui Marcelo Machado.

SHIVA

“O Brasil desperdiça mais de 40% da água potável captada e o que vazamento nas redes é a principal causa. Nossas conexões, que seguem a risca as normas da ABNT, tem estanquidade plena, ou seja, com desperdício.

Um bem tão precioso quanto a água potável não pode ser desperdi-

çado e, com certeza, a Shiva, hoje, é a melhor opção para quem tem consciência disso!”, Sadi Marini Jr, Diretor.

SINTEX

“Essa é uma demanda que está em constante crescimento, em todos os segmentos. Os consumidores estão cada vez mais preocupados com o meio ambiente e em utilizar produtos que possam ser considerados sustentáveis. Na Sintex, temos vários produtos que garantem uma maior economia de água. Entre eles, destaco os arejadores Multijato Power Spray, o Vertical Easy e o Econômico, além das Torneiras Elétricas de Bica Alta, a Ducha Manual Hand Shower Ergonomic Care e a mangueira universal para chuveiros elétricos Turbo Dance Spray”, Enio Bernardes, Diretor da Sintex.

TEKBOND

“Com o aumento da urbanização e da demanda por recursos hídricos, é crucial adotar medidas para conservar e utilizar a água de forma mais eficiente.

Nesse contexto, produtos como a Fita Veda Rosca desempenham um papel significativo na redução do desperdício de água. Ao proporcionar uma vedação eficaz em conexões de tubulação, a Fita Veda Rosca ajuda a prevenir vazamentos e gotejamentos, que são uma das principais causas de desperdício de água em residências, empresas e instalações industriais.

Além disso, ao evitar vazamentos, a Fita Veda Rosca contribui para a conservação dos recursos hídricos e para a redução dos custos associados ao consumo excessivo de água. Portanto, promover a adoção de produtos como a Fita Veda Rosca não apenas ajuda a resolver problemas de vazamento, bem como é uma

medida importante na luta contra o desperdício de água e na promoção de práticas sustentáveis de uso de recursos”, Rodney Zacharias, Diretor Comercial da Tekbond.



Sadi Marini Jr,
Diretor da Shiva



Márcio Atz, Diretor da Atlas

IMERSÃO NO CONHECIMENTO

Mais de 100 executivos de empresas, atacadistas/distribuidores e lojistas presentes. De 11 a 14 de março, a convite da Atlas, fabricante de acessórios para pintura. A cidade de Punta Del Este, no Uruguai, recebeu esse público, que acompanhou palestras do Summit. Líderes de famílias empresárias do segmento de materiais de construção civil visitaram importante vinícola uruguaia, experimentaram vinhos uruguaios, fizeram uma visita ao MACA – Museo de Arte Contemporâneo Atchugarry – e percorreram os melhores restaurantes da orla de Punta Del Este. E mais de 500 convidados, acomodados em salas de audição localizadas no Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Goiás, Minas Gerais e Ceará, acompanharam o Summit remotamente.

Durante o evento, foi possível explorar temas importantes para o sucesso e perenidade dos negócios familiares. Entre eles, destacaram-se a governança fa-

miliar, superação de desafios financeiros, estratégias para a transformação digital.

As boas-vindas foram dadas por Eduardo Bettanin, Presidente da empresa Inbeta, da qual a Atlas é integrante.

“É fantástico poder estar aqui e, mais importante do que agradecer a presença física de todos, é ver o brilho nos olhos dos participantes na busca de conhecimentos sobre gestão familiar, entre outros temas. Podemos aprender muito com os nossos colegas que compartilham os mesmos mercados e região e têm o espírito de trocar ideias e colaborar, e tenho certeza de que este encontro vai trazer muitas informações ao nosso mercado de materiais de construção. Ao contrário do que muitos pensam, mais importante do que ter uma caixa forte na empresa, é preciso ter uma governança forte. E é isso que queremos mostrar aos senhores, representantes de empresas familiares mui-



Eduardo Bettanin,
Presidente da InBeta

to antigas como a nossa Inbeta, que tem 77 anos de vida”, disse Bettanin.

Márcio Artz, diretor da Atlas, comentou os resultados obtidos:

“Fechamos o dia de palestras de uma maneira muito positiva. Confesso que estava com um pouco de receio por causa dos conteúdos mais próximos do mundo acadêmico, mas funcionou bem, pois foram profundos, e muitos tomaram, como eu, uma tijoladilha na cabeça e pararam para pensar se está tudo bem em nossas vidas empresariais e que temos que pensar e corrigir até nossa postura.

De todas as coisas que vimos, como governança, sistema financeiro, transformação digital, e como identificamos ameaças, um tema me chamou a atenção: inovação perpetuada é o caminho para o bom negócio. Precisamos abraçar a inovação como um caminho permanente em nossas vidas. Foi-se aquela época em que uma grande ideia construía um grande negócio e ficávamos décadas em cima disso. A velocidade dos negócios na era digital aumentou muito e nos obrigou a ficar permanentemente atentos. As vantagens competitivas são sempre provisórias e não somos nós que decidimos, é o usuário dos nossos produtos. Repetir as mesmas fórmu-

las sempre não é garantia de sucesso.

Empresas que duram são aquelas que cuidam do seu *core business*; é vital pavimentar o futuro, sempre experimentando, errando às vezes e dando um passo para trás, e acertando. Lembre-se sempre: em alguma garagem vai ter alguém forjando uma bala com o nome da sua empresa... prestando atenção no que sua empresa faz para fazer melhor. Temos que construir empresas que são prospectoras de mudanças, obrigando os nossos concorrentes a reagir às nossas ações. O líder centralizador olha apenas com os seus olhos e precisamos ter uma equipe pensando sempre, para que novas ideias surjam para melhorar o negócio. O verdadeiro líder sabe delegar e aceitar novas ideias da equipe”.

José Paulo Carelli, diretor geral do ISE Business School e professor de direção geral, direção financeira, ética nos negócios e do núcleo de humanismo e empresa, destacou a importância de organizar um evento para um público muito seletivo: “A nossa missão é causar um impacto, profundo e duradouro. Contribuir para ajudá-los em seus negócios e tomadas de decisão é muito importante para o ISE, uma escola de direção geral com profundo conhecimento da realidade local e escopo internacional associada ao IESE Business School. O pri-



O artista plástico uruguaio Pablo Atchugarry recebeu os convidados em seu ateliê

meio objetivo do Summit é causar impacto nas pessoas e, com isso, levar resultados para suas empresas e para a sociedade como um todo. E gerar resultados muito importantes, inclusive na parte social. Preparamos um dia com temas relevantes para vocês”, disse.

GOVERNANÇA FAMILIAR

Carlos Folle, professor de gestão empresarial e política empresarial.

“As empresas familiares, em todo o mundo, representam cerca de 80 a 90 por cento dos negócios em seus países; representam em torno de 60 por cento do Produto Interno Bruto e o impacto é muito grande se levarmos em consideração que empregam mais da me-



José Paulo Carelli, Diretor Geral do ISE Business School

tade da população de seus respectivos países. A perpetuidade das empresas familiares não tem muito sucesso e temos que pensar em soluções para tentar evitar as armadilhas e evitar a perenidade familiar nas empresas. Uma empresa familiar é quando a família tem peso na gestão da empresa, tomando todas as decisões. Mas o que é governança? É uma forma de comandar sem deixar que os herdeiros façam parte da empresa apenas por serem membros da família. Quando isso acontece, geralmente a empresa não vai ter sucesso. É preciso colocar pessoas competentes na administração e isso tem que estar bem claro para os donos. Estudos indicam que a primeira sucessão tende a ter sucesso, pois os filhos do fundador foram criados compartilhando os sucessos e dificuldades pelos quais o fundador passou. A segunda sucessão já enfrenta mais dificuldades, pois são incorporados nas empresas familiares que não, necessariamente, eram da primeira geração. E da segunda para a terceira geração, apenas 10 por cento tem sucesso. Na quarta geração, apenas cinco por cento vai dar continuidade ao negócio. Eu sempre digo que o ser humano é o único animal que tropeça duas vezes na mesma pedra. Então, lembrem-se disso na hora de escolher os sucessores para o seu negócio.

Tem um ditado colombiano que gosto de citar nas minhas palestras: “O avô cria, o filho desfruta, o neto padece”. Ou seja: o empresário, o engenheiro e o poeta...”.

Gobierno de la Familia en la Empresa Familiar

Construyendo un futuro perenne en la Empresa Familiar

cfolle@um.edu.uy



Carlos Folle, professor de Gestão Empresarial e Política Empresarial

SUPERANDO DESAFIOS PARA PERPETUIDADE EMPRESARIAL

Oscar Simões, diretor e professor financeiro e do departamento de direção geral.

“Vamos falar de finanças, de maneira aprofundada para ser bem agressivo com vocês. Vou querer participação de todos. Na escola, costumamos falar que esse é o “método do caso”. Apresentamos situações para que o aluno decida e na palestra, ou aula, deixamos todos pensando como resolver o problema financeiro. Qual o grande desafio financeiro de 2024? Esta pergunta me deixou muito pensativo e a melhor resposta foi dada por um executivo: encontrar

o equilíbrio financeiro entre ganho e gasto. Sustentabilidade financeira é o motor do crescimento de uma empresa”.

O professor apresentou o balanço financeiro de uma loja de materiais de construção brasileira, que estava tentando contrair empréstimo bancário e era constantemente rejeitada pelo gerente da instituição. E, didaticamente, mostrou que a empresa era bem administrada, com gerenciamento bom do fluxo de caixa, receitas e despesas, para justificar que era boa pagadora.

Esse exemplo provocou muitas perguntas e debates entre os presentes, exatamente o que pretendia Oscar Simões.



Oscar Simões, Diretor e Professor Financeiro e do Departamento de Direção Geral



Ricardo Engelbert, Diretor dos Departamentos de Operações, Tecnologia e Informação e Empreendedorismo

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E LONGEVIDADE DO NEGÓCIO

Ricardo Engelbert, diretor dos departamentos de operações, tecnologia e informação e empreendedorismo.

Engenheiro por formação, Ricardo contou sua experiência ao reformar um cômodo do seu apartamento para hospedar o filho, que mora na Holanda, quando vem visitá-los, em Curitiba.

Falou da sua pesquisa no YouTube para realizar a reforma, "que me ajudou muito, e isso quero discutir nesta palestra, falando como a tecnologia reflete nas empresas. É difícil prever o que vai acontecer com a tecnologia no futuro, porque ela muda muito rápido, mas o que eu pergunto para vocês é: vocês sabem o quanto a tecnologia afeta os seus negócios?"

Os presentes, na maioria usuários de tecnologia em seus negócios, interagiram bastante na palestra de Ricardo, que apresentou vários exemplos de como a tecnologia evoluiu ao longo dos anos.

"Quero que façam uma grande reflexão: como será a sua empresa nos próximos anos, com o advento da inteligência artificial? Hoje, só se fala em chatGPT, inteligência artificial, mas, quando voltarem para as suas empresas, após este evento, perguntem-se onde estão os dados da empresa. Como é que organizamos os nossos dados? Eles estão numa mesma base? Ela é confiável, ou estão em papéis dentro de gavetas? Ainda não sabemos usar esses dados e não tenho dúvida de que todos vão investir em inteligência artificial em suas empresas e 70 por cento do tempo vai ser para organizar os dados atuais. A tecnologia está baseada no tratamento da base de dados."



Guilherme Gomes, Gerente de Marketing e Trade Marketing da Atlas



Desgustação de vinhos uruguaios



Churrasco típico na vinícola Narbona



Convidados da Atlas para o Summit Líderes de Famílias Empresárias



O parque fabril da ADERE passa a ter 30 mil m² construídos e inclui uma nova área para o laboratório próprio, ainda mais robusto e tecnológico.

ADERE INVESTE NA AMPLIAÇÃO DA FÁBRICA

É com a projeção de aumentar em 13% o seu quadro de colaboradores, triplicar a sua capacidade de armazenagem e duplicar a produção que a ADERE, maior fabricante brasileira de fitas adesivas com mais de cinco décadas, celebra a expansão da sede de sua fábrica de Sumaré, SP, no dia 1º de abril. O evento, que teve palestra do economista Ricardo Amorim, contou com a presença de aproximadamente 500 empresários do mercado nacional e internacional do comércio e indústria.

As obras de ampliação levaram 10 meses para conclusão, nas quais foram investidos R\$ 25 milhões, entre estrutura, aparelhagem e tecnologia. A construção empregou cerca de 200 colaboradores, diretos e indiretos. Ao todo, a ADERE ocupa uma área de 150 mil m² em Sumaré. Além da sede, a empresa tem filiais em Recife-PE (polo logístico) e Novo Hamburgo-RS (setor calçadista).

Com mais de 43 famílias de produtos e mais de 1.000 itens, a ADERE abrange diversos mercados, sendo o seu alcance estendido

além das fronteiras nacionais, com presença em mais de dez países. A ampliação soma 10 mil m² de estrutura. O parque fabril passa, então, a ter 30 mil m² construídos e inclui uma nova área para o laboratório próprio, ainda mais robusto e tecnológico.

“Como fabricante nacional de fitas adesivas, a ADERE possui facilidade de customização de produtos especiais para as mais diversas necessidades do mercado. O laboratório de desenvolvimento é equipado com máquina piloto, o que propor-



Em fevereiro, a ADERE foi certificada pelo FSC®C199115 (Forest Stewardship Council), o selo verde mais renomado do mundo.

As obras de ampliação levaram 10 meses para conclusão, nas quais foram investidos R\$ 25 milhões, entre estrutura, aparelhagem e tecnologia.



ADERE tem o recuperador de solventes, que otimiza os insumos e evita emissão de gases no ambiente.



Máquina cortadeira que produz fita crepe.

ciona maior qualidade e segurança em novos projetos”, destaca o presidente da ADERE, Luís Gustavo Dias.

jo florestal”, frisa Luís Claudio Gandolphi, diretor industrial da ADERE.

EXCELÊNCIA

O compromisso da marca com a excelência é refletido em uma série de conquistas notáveis. A ADERE é a primeira empresa 100% nacional do setor a obter as certificações ISO 9001 e ISO 14001 e a única a oferecer garantia permanente em todos os produtos.

Em fevereiro deste ano, a ADERE foi certificada pelo FSC®C199115 (Forest Stewardship Council). “A ADERE avança na jornada sustentável! Agora, somos certificados pelo Forest Stewardship Council, o selo verde mais renomado do mundo. Participamos, oficialmente, do grupo de empresas que contribuem com a gestão responsável do mane-

SUSTENTABILIDADE

“Acreditamos que o respeito ao meio ambiente é fundamental e, por isso, investimos continuamente nas atualizações tecnológicas de nossas plantas industriais com o compromisso de desenvolver novas práticas ambientais, de forma a obter o melhor desempenho de forma sustentável”, enfatiza Dias. Entre os objetivos e metas ambientais estão o reuso de água; economia circular de aproveitamento de resíduos gerados; coleta seletiva; destinação apropriada do lixo; avaliação dos fornecedores ambientais, o uso racional de recursos naturais e o programa de atendimento a emergências em caso de vazamentos de resíduos, produtos químicos e explosões.

A ADERE foi a primeira empresa da América Latina a introduzir, na linha de produção, o processo recuperador de solventes, que otimiza os insumos e evita emissão de gases no ambiente. Com isso, são reaproveitados mais de 2,7 milhões de litros de solventes/ano, cerca de 95% do consumo da empresa. O cuidado com a segurança e o bem-estar dos colaboradores e comunidade é prioridade para a ADERE. A empresa enfatiza esse tratamento por meio de projetos educacionais, artísticos e esportivos.

A ADERE foi fundada no Brasil, em 1967, pelo empresário português Luís Gonzaga Dias. A empresa está presente no dia a dia das pessoas, nas casas, nos escritórios, na construção civil e na indústria. Os produtos comercializados atendem os mercados automotivo e transporte; supermercado e papelaria; calçadista e têxtil; arquitetura e comunicação visual; construção e manutenção; flexografia e acabamento gráfico; linha branca e refrigeração comercial; empacotamento e reforço; hospitalar; glazing; emendas de papéis e filmes, elétrica e eletrônica.

A governança da ADERE é uma organização societária. O acordo de acionistas e conselho gera políticas internas claras e definidas, conforme o código de ética e conduta.

COMERCIAL MAIA RECEBE PRÊMIO



Líder no comércio atacadista de material de construção no Ceará, a distribuidora Comercial Maia recebeu o selo Contribuinte Pai d'Égua 5 Jangadas referente ao ano de 2023. Concedido pela Secretaria da Fazenda do Estado do Ceará. A honraria reconhece o comprometimento da empresa com as práticas de conformidade tributária, destacando-se como um exemplo de excelência para o setor.

Luiz Maia, fundador da empresa, comenta que o reconhecimento da Secretaria da Fazenda é mais um fator que atesta a qualidade do trabalho desempenhado ao longo das últimas quatro décadas. "Nós ficamos muito felizes em receber este selo, porque isso significa que

nós trabalhamos com seriedade, ética e transparência", ressalta.

Desde sua fundação, em dezembro de 1984, a Comercial Maia tem trilhado um caminho de crescimento e sucesso no cenário empresarial do Ceará. Sob a liderança visionária de seu fundador, a empresa expandiu suas operações e se tornou um nome de destaque no comércio atacadista da região. Em 2000, com a entrada de Victor Maia, filho do fundador, a empresa deu um salto significativo, consolidando-se como referência em seu segmento.

Com 40 anos de história, a Comercial Maia orgulha-se de sua equipe de aproximadamente 300 colaboradores, que trabalham in-

cansavelmente para oferecer produtos de qualidade e serviços de excelência em toda a região do Ceará. Sua eficiente logística permite que a empresa atenda às demandas dos clientes com rapidez e eficácia, consolidando sua posição de liderança no mercado.

CONHEÇA 5 TENDÊNCIAS PARA O SETOR EM 2024



A construção civil desempenha um papel fundamental na economia brasileira, mas, também, carrega um fardo significativo no que diz respeito à exploração de recursos naturais e a emissão de poluentes. Segundo o Conselho Internacional da Construção (CIB), mais de um terço dos recursos naturais extraídos no Brasil são destinados à indústria de construção e, surpreendentemente, o setor é um dos principais produtores de resíduos sólidos, líquidos e gasosos, sendo responsável por mais de 50% dos entulhos, oriundos tanto de construções quanto de demolições. Esses dados alarmantes revelam a necessidade de se adotar práticas mais sustentáveis na construção civil.

Sibylle Muller, mestre em engenharia civil, enfatiza a importância do ESG (ambiental, social e governança) na indústria da construção. "A adoção de práticas sustentáveis, como o uso de materiais ecológicos, a implementação de técnicas de construção mais eficientes em termos de energia e a redução das emissões de carbono podem contribuir para a preservação do meio ambiente e para a mitigação das mudanças climáticas. E a incorporação dos princípios ESG na construção civil é uma tendência que promete transformar o setor nos próximos anos, tornando-o mais sustentável e consciente de seu impacto no planeta", afirma.

Análises do setor realizadas pela NeoAcqua Saneamento e Soluções Ambientais permitem destacar tendências relativas à ESG que vão pautar novos projetos da construção civil sustentável a partir de 2024. Segundo Sibylle, as principais são:

1.

CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL E

ESG: a preocupação com a sustentabilidade ambiental e as práticas de ESG continuarão a aumentar no setor de construção, com a crescente implementação de projetos

de edifícios mais eficientes em termos de consumo de água, de energia, uso de materiais sustentáveis, visando a redução de emissões de carbono, redução de descarte de resíduos sólidos e adoção mais ampla dos princípios de responsabilidade ambiental, social e governança (ESG).

2.

CONSTRUÇÃO MODULAR E INDUSTRIALIZADA:

a construção modular, que envolve a fabricação de componentes de construção em fábricas e sua montagem no local,

será cada vez mais adotada, já que tem a capacidade de aumentar a eficiência da construção, reduzir o desperdício, gerar menos resíduos sólidos (restos de construção) e, ainda, permitir um cronograma de construção ágil.

3.

ECONOMIA DE ÁGUA: visando a implementação do ESG, os projetos deverão incorporar conceitos de economia de água e de uso racional de água, seja durante as obras seja

ao longo da vida útil do empreendimento. Assim, além do uso de metais (torneiras e chuveiros) e descargas de vasos sanitários mais econômicos e a conscientização das usuários, vislumbra-se uma tendência irreversível de implementação de sistemas de reuso de efluentes, principalmente de água cinza e de aproveitamento

(reuso) de águas de chuva. O uso de sistemas de reuso permite maior preservação de mananciais de água potável, deixando a água de reuso para fins em que a potabilidade não é necessária. Os sistemas de reuso, de forma geral, devem trabalhar com baixo consumo energético e baixo ruído a fim de manter a sustentabilidade ambiental do empreendimento. Serão bem vistos, ainda, sistemas de tratamento que sigam conceitos da construção modular e industrializada, que sejam fornecidos prontos, apenas sendo montados rapidamente em obra, sem geração significativa de resíduos sólidos.

4.

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA:

conceitos de economia de energia durante as obras e a vida útil dos empreendimentos, com introdução de lâmpadas LED e outros dispositivos e práticas economizadores já são bastante usuais e, cada vez mais, implementados, principalmente, em construções modernas de uso comercial.

5.

TECNOLOGIA BIM (MODELAGEM DE INFORMAÇÃO DA CONSTRUÇÃO) E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA):

o uso mais frequente da tecnologia BIM, que permite integrar e visualizar os projetos de várias disciplinas em 3D para a construção de um empreendimento, será uma tendência nos próximos anos. O uso de robôs e drones tende a crescer, ajudando na gestão de projetos, planejamento correto sem supervisão de etapas sequenciais e colaboração entre equipes de várias especialidades, evitando desperdícios e retrabalho em obra e previsão de custos mais precisa. Por outro lado, existe uma demanda crescente por projetos de edifícios inteligentes, dotados de recursos que possam colaborar com a sustentabilidade ambiental, como a automação predial e instalação de sistemas para economia do consumo de água e de energia elétrica, com o menor descarte possível de resíduos sólidos.



COMO A IA VEM TRANSFORMANDO A EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR NA CONSTRUÇÃO CIVIL?

POR WANDERSON LEITE

Quem nunca enfrentou dores de cabeça ao realizar uma obra ou, ao menos, já ouviu relatos de pessoas que passaram por isso? Empecilhos relacionados a orçamentos, contratação de mão e obra e extensão do prazo estipulado são fatores extremamente comuns na construção civil que prejudicam a experiência do consumidor – mas, que precisam ser revertidos para aumentar a competitividade da empresa e criar um diferencial estratégico para o negócio. Nessa missão, contar com o apoio da inteligência artificial se torna imprescindível.

Por mais que muito ainda precise ser explorado e aproveitado desse recurso, é fato que a IA apresentou um crescimento notório nos últimos anos em vista de seus enormes benefícios proporcionados às empresas de todos os portes e segmentos. Em dados divulgados no estudo *Inteligência Artificial na América Latina 2023*, como prova disso, 71% das empresas acreditam fortemente no poten-

cial dessa tecnologia para revolucionar os negócios e viabilizar seu crescimento contínuo. E, claro que a construção civil não poderia ficar de fora disso.

Existem muitas formas de aplicar a IA na rotina deste setor, indo des-

de outras funcionalidades que permitem otimizar dar mais segurança aos profissionais do segmento. Considerando, especificamente, a melhora da experiência do consumidor no ramo, um dos maiores usos desta ferramenta está no aspecto financeiro envolvido nas obras.

Até hoje, é muito comum observar enormes dificuldades destes clientes em realizar suas construções com o melhor custo-benefício. Infelizmente, se tornou “normal” ter más experiências em encontrar boas lojas com orçamentos adequados e dentro do prazo estipulado, o que desencadeia um enorme efeito dominó prejudicial ao andamento do projeto.

Afinal, uma simples demora em conseguir fechar um orçamento de qualquer material eleva os riscos de encarecer a compra final, estendendo ainda mais o tempo previsto para finalização da obra e, conseqüentemente,



de a captação de dados em tempo real da construção dos canteiros no território, até no apoio em cenários de risco, monitoramento, e muitas

te, demandando um maior custo de contratação de mão de obra pelo maior tempo necessário para sua realização. Tudo isso, além de

impactar severamente a economia dos consumidores, o que apenas os deixa mais insatisfeitos e com a impressão de que qualquer necessidade de reforma trará experiências ruins. Não à toa, muitos costumam preferir comprar um imóvel "pronto" para evitar esse processo.

Mesmo sendo uma situação muito usual atualmente, o investimento da IA pode ajudar a reverter essa realidade com excelentes resultados. Uma de suas maiores contribuições está, justamente, em servir como uma ponte entre quem precisa construir e quem vende os insumos necessários para isso – estreitando o relacionamento entre as partes e tornando o planejamento

da obra muito mais eficiente através da captura de dados em tempo real sobre as empresas do setor.

Na prática, com a ajuda desta tecnologia, é possível capturar as demandas dos consumidores em seus projetos e enviá-los às empresas do setor, de forma que elas mesmas entrem em contato com seu público-alvo com seus orçamentos para facilitar a compra dos materiais precisos. Assim, o próprio cliente terá em mãos um leque muito maior de opções para escolher a que mais esteja dentro de suas condições financeiras, tendo acesso aos melhores preços e prazos do mercado.

O uso da IA irá beneficiar todos os envolvidos da cadeia, permitindo

do uma maior economia por parte do cliente em sua demanda e uma maior competitividade da empresa em seu ramo, tornando-a mais vista em sua região e permitindo que abranja suas vendas. Ela cada vez mais será um intermediário estratégico para essa relação, assegurando que os consumidores tenham a melhor experiência possível, de forma que as construções e reformas não sejam mais motivos de gerar dores de cabeça.

Wanderson Leite é fundador do EuConstruindo.com, IA especializada em orçamentos para construção civil; e da Prospecta Obras, empresa de análise de dados especializada em mapeamento de obras.



PRODUTOS ESTRELA CONTRA A DENGUE

A ESTRELA ACESSÓRIOS E CONEXÕES OFERECE UMA GAMA DE PRODUTOS EFICIENTES QUE ATUAM COMO UMA BARREIRA PROTETORA PARA SEU LAR. CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES E JUNTE-SE A NÓS NESTA BATALHA PELA SAÚDE E BEM-ESTAR



GRELHA MAX AUTOMÁTICA



VÁLVULA DE RETENÇÃO



RALO PROTETOR



ANTI ESPUMA



COMBATE AO AEDES AEGYPTI



ELIMINA ODORES



IMPEDE A ENTRADA DE INSETOS



CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES HIDRÁULICAS!

estrelaacessorios.com.br
[@estrelaacessorioseconexoes](https://www.instagram.com/estrelaacessorioseconexoes)
[@estrelaacessorioseconexoes](https://www.facebook.com/estrelaacessorioseconexoes)
[estrela-acessorios](https://www.facebook.com/estrela-acessorios)

ESTRELA
ACESSÓRIOS E CONEXÕES



ESTAMOS ENVELHECENDO?

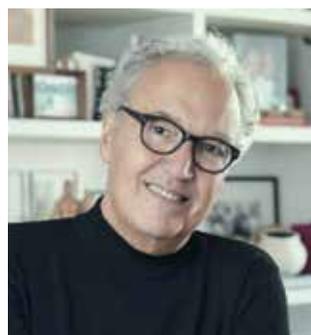
O último censo brasileiro, realizado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Pesquisa e Estatística) em 2022, mostrou que o total de pessoas com 65 anos ou mais no país (22.169.101) chegou a 10,9% da população, com alta de 57,4% frente a 2010, quando esse contingente era de 14.081.477, ou 7,4% dos brasileiros.

“Após a divulgação dos primeiros resultados, foi necessário realizar, pontualmente, alguns procedimentos de revisão, que acarretaram essa diferença ínfima em termos percentuais”, explica o Gerente Técnico do Censo, Luciano Duarte. Em relação aos resultados do Censo 2022 divulgados anteriormente, 566 municípios sofreram alteração de população.

O aumento da população de 65 anos ou mais, em conjunto com a diminuição da parcela da população de até 14 anos no mesmo período, que passou de 24,1% para 19,8%, evidenciam o franco envelhecimento da população brasileira.

“Ao longo do tempo, a base da pirâmide etária foi se estreitando, devido à redução da fecundidade e dos nascimentos que ocorrem no Brasil. Essa mudança no formato da pirâmide etária passa a ser visível a partir dos

anos 1990, e a pirâmide etária do Brasil perde, claramente, seu formato piramidal a partir de 2000. O que se observa ao longo dos anos é redução da população jovem, com aumento da população em idade adulta e, também, do topo da pirâmide até 2022”, analisa a Gerente de Estudos e Análises da Dinâmica Demográfica do IBGE, Izabel Marri.



NIZAN GUANAES

Em recente artigo publicado no jornal *Valor Econômico*, o premiado publicitário Nizan Guanaes abordou um interessante comparativo entre jovens e idosos, os cabeças brancas, como define os

mais velhos no mercado de trabalho.

“Toda vez que eu entro numa empresa que só tem gente jovem, eu falo: não vai dar certo! E, quando só tem coroa, também. A melhor estratégia para se formar uma equipe é misturar cabeças brancas com cabeças novas. Combinar a experiência e a sabedoria que a idade traz e

a atualização do *software* e a vivacidade que a juventude promove”, compara Nizan.

E dá um ótimo exemplo do quanto a experiência é importante: “Aristóteles, o grande sábio da Grécia, foi quem treinou Alexandre para ele ser o Grande. Um grande filósofo treinando um grande guerreiro”.

E manda um recado para os empresários/CEOs de plantão: “Não contrate só consultores. Ouça seus filhos, seus netos, a turma deles. Mas é imprescindível, também, ouvir os cabeças brancas, que já trilharam muitos caminhos, porque parte fundamental da caminhada é saber como caminhar”.

Finaliza: “Na minha empresa, a diversidade etária é fundamental para traçar estratégias. Porque tem aplicativos que só jovens conhecem e tem aplicações que só os cabeças brancas entedem”.

MAIOR PERCENTUAL

Em 1980, o Brasil tinha 4,0% da população com 65 anos ou mais de idade. Os 10,9% alcançados em 2022 por essa parcela da população representam o maior percentual encontrado nos Censos Demográficos. No outro extremo da pirâmide etária, o percentual de crianças de até 14 anos de idade, que era de 38,2% em 1980, passou a 19,8% em 2022. “Quando falamos de envelhecimento populacional, é exatamente a redução da proporção da população mais jovem em detrimento do aumento da população mais velha”, destaca a Gerente do IBGE.

Ainda avaliando as proporções desses grupos etários específicos, agora para grandes regiões, a região Norte é a mais jovem do país, com 25,2% de sua população com até 14 anos, seguida pelo Nordeste, com 21,1%. As regiões Sudeste e Sul apresentam estruturas mais envelhecidas, com 18% e 18,2% de jovens de 0 a 14 anos, e as maiores proporções de idosos com 65 anos e mais (12,2% e 12,1%, respectivamente). O Centro-Oeste possui uma estrutura intermediária, com distribuição etária próxima da média do país.

“Podemos perceber que a queda da fecundidade ocorreu, primeiramente, no Sudeste e no Sul do Brasil, o que as faz as regiões mais envelhecidas, com menor proporção de jovens. A região Norte, embora também tenha registrado uma redução da fecundidade ao longo dos últimos anos em todos os estratos socioeconômicos, ainda se mantém a região

proporcionalmente mais jovem. Também é na região Norte que observamos a menor proporção de pessoas adultas e idosas em relação às outras regiões”, pontua a Gerente.

IDADE MEDIANA DA POPULAÇÃO AUMENTOU 6 ANOS ENTRE OS CENSOS E ATINGIU OS 35 ANOS

A idade mediana é um indicador que divide uma população entre os 50% mais jovens e os 50% mais velhos. No Brasil, de 2010 para 2022, a idade mediana subiu de 29 anos para 35 anos, evidenciando o envelhecimento da população. No mesmo período, esse indicador aumentou nas cinco grandes regiões: Norte, de 24 para 29 anos; Nordeste, de 27 para 33 anos; Sudeste, de 31 para 37 anos; Sul, de 31 para 36 anos; e Centro-Oeste, de 28 para 33 anos.

“Quando olhamos para as unidades da federação, não só a queda da fecundidade irá alterar essa idade mediana, mas podemos ter um efeito, também, de migração, com o recebimento de pessoas de um determinado grupo etário em certos estados, principalmente, dos jovens adultos, assim como naqueles estados de onde os migrantes saem. Esses fatores também impactam e ajudam a entender a idade mediana observada nas UFs e nos municípios”, explica Izabel Marri.

DE 2010 A 2022, O ÍNDICE DE ENVELHECIMENTO SUBIU DE 30,7 PARA 55,2

O índice de envelhecimento é calculado pela razão entre o grupo de idosos de 65 anos ou mais de idade em relação à população de 0 a 14 anos. Portanto, quanto maior o valor do indicador, mais envelhecida é a população. No Brasil, esse índice chegou a 55,2 em 2022, indicando que há 55,2 idosos para cada 100 crianças de 0 a 14 anos. Em 2010, o índice de envelhecimento era menor, correspondendo a 30,7.

Municípios menos populosos, com até 5.000 habitantes, tinham, em média, os maiores índices de envelhecimento, compondo uma proporção de 76,2 idosos para cada 100 pessoas de 0 a 14 anos de idade. Os municípios mais populosos, com mais de 500.000 habitantes, apresentam o segundo maior valor do índice, com 63,9 idosos para cada 100 indivíduos da faixa etária de 0 a 14 anos.

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para

2024



CONSTRUSULBC

1ª Feira da Indústria da Construção e Acabamento

De: 23 a 26 de abril de 2024

Local: EXPOCENTRO, Balneário Camboriú, SC

www.feiraconstrusulbc.com.br

M&T EXPO

Feira de Máquinas e Equipamentos para a Construção e Mineração

De: 23 a 26 de abril

Local: São Paulo EXPO, SP

www.mtexpo.com.br

Glass South America

Feira Internacional do Setor Vidreiro

De: 12 a 15 de junho de 2024

Local: São Paulo EXPO, SP

www.glassexpo.com.br

E'ESQUADRIA SHOW

Feira da Indústria de Esquadrias, Portas, Janelas e Fachadas

De: 12 a 15 de junho de 2024

Local: São Paulo EXPO, SP

www.esquadriashow.com.br

Expoconstruir Nordeste

Feira de Materiais e Sistemas Construtivos

De: 18 a 21 de junho de 2024

Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza, CE

www.expoconstruir.com.br

ForMóbile

Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

De: 02 a 05 de julho de 2024

Local: São Paulo EXPO, SP

www.formobile.com.br

CONSTRUSUL

24ª Feira Internacional da Construção

De: 23 a 26 de julho de 2024

Local: Centro de Eventos FIERGS, Porto Alegre, RS

www.feiraconstrusul.com.br

Interplast

Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico

De: 13 a 16 de agosto de 2024

Local: Centro de Convenções e Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC

www.interplast.com.br

Construexpo Atibaia 2024

Feira de Construção, Arquitetura e Design

De: 15 a 18 de agosto de 2024

Local: Estação Atibaia, SP

www.construexpo.com.br

FICONS

XIII Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção

De: 03 a 06 de setembro de 2024

Local: Centro de Convenções de Pernambuco, Recife/Olinda

www.ficons.com.br

FESQUA

Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes

De: 11 a 14 de setembro de 2024

Local: São Paulo EXPO, SP

www.fesqua.com.br

CONSTRUÇÃO SUSTENTÁVEL

A Construexpo Atibaia será realizada de 15 a 18 de agosto de 2024, na Estação Atibaia local bem próximo à rodovia Fernão Dias e D. Pedro, e focada no público da construção civil: engenheiros, arquitetos, construtores, paisagistas e empresas que atuam neste segmento.

Na a edição de 2024, a Construexpo irá reunir cerca de 100 expositores entre empresas de construção, prestadores de serviços para a construção civil, construtoras, fornecedores e imobiliárias, em um ambiente propício para o B2B e leads em potencial. Além de novidades e lançamentos, a feira também realiza eventos paralelos com Talks com conteúdos importantes e atuais, exposições e atividades interativas com o público visitante.

O evento, que acontece desde 2021, já se consolidou como a principal feira de construção e construção sustentável da região bragantina e cidades próximas com alto potencial de crescimento e investimentos imobiliários. E já é considerada a mais importante feira do setor no interior paulista.



Você é forte
Você é mulher
Você é **DIVA**





Vai na
CERTEZA

Vai de
LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

lamesa.com.br

 [@lamesa_cabos](https://www.instagram.com/lamesa_cabos)

