

# CONSTRUÇÃO CIVIL



**SINDUSCON-RS**  
DESDE 1949

Caderno Especial do Jornal do Comércio Porto Alegre, quinta-feira, 26 de outubro de 2023

EVANDRO OLIVEIRA/JC



## Construindo o futuro

Quais as tendências e desafios enfrentados por um dos mercados que mais gera emprego no Brasil

## CENÁRIO

# Construção civil tem previsão de crescimento de 1,5%

EVANDRO OLIVEIRA/JC



O novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e a retomada do Minha Casa, Minha Vida são citados como projetos capazes de gerar investimentos robustos em todo o Brasil

## Alta estimada do setor é menor em relação aos últimos dois anos

Bolívar Cavalari  
economia@jornaldocomercio.com.br

Após crescimento nacional de 6,9% no ano passado, a construção civil representa 3,7% do Produto Interno Bruto (PIB) e 17,7% do PIB do setor industrial. A alta registrada em 2022 ocorre depois de o segmento crescer 10% em 2021. Para este ano, as expectativas são de mais estabilidade: a Confederação Nacional da Indústria (CNI) prevê alta de 1,5%.

“A construção civil vem de alguns bons anos, principalmente no pós-pandemia. Viemos de oito semestres seguidos de crescimento no Cadastro Geral de Empregados e Desemprega-

dos (Caged). Se olharmos, também, o PIB da construção civil nos últimos dois anos, ele cresceu cerca de 17%, quase o dobro do PIB da economia nacional”, afirma o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil (Sinduscon-RS), Cláudio Teitelbaum.

O Sinduscon, aliás, atua em 350 municípios gaúchos, possui 8 mil empresas filiadas, que geram 800 mil empregos diretos e indiretos. No Brasil, o setor somou mais de 190 mil novos postos de trabalho formais em 2022, uma das melhores performances do mercado.

O presidente explica que é natural esta previsão de crescimento mais estável em momentos posteriores a ciclos de alta no setor. “Entendemos que se não tivermos pequeno crescimento, pelo menos uma estabilidade no próximo ciclo da construção civil a gente terá”, diz Teitelbaum. Ele destaca

programas nacionais anunciados pelo governo Lula que preveem aquecimento no setor, como o novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e a retomada do Minha Casa, Minha Vida.

“São duas áreas do setor que estavam um pouco adormecidas nos últimos ciclos e que vão voltar a receber robustos investimentos, segundo o anunciado”, afirma o presidente do Sinduscon-RS.

O PAC prevê investimentos de R\$ 1,7 trilhão em obras e serviços no Brasil em quatro anos. Além desses projetos, programas de Habitação de Interesse Social podem movimentar o mercado imobiliário, tendo em vista que este segmento historicamente já teve uma participação de 60% na média nacional.

Apesar deste cenário de expectativas positivas para a construção civil, alguns fatores preocupam o setor.

Em 2023, a habitação foi prejudicada pela elevada taxa de juros brasileira (veja mais na página 3) – atualmente em 12,75% –, resultando na saída de investidores da caderneta de poupança. O Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) perdeu, de janeiro a setembro deste ano, R\$ 72 bilhões. A poupança representa parte significativa dos investimentos em construção civil e, quando em baixa, prejudica o segmento.

Mesmo com esses desafios, o setor segue otimista para redução da taxa Selic ainda neste ano. Em um cenário de desaceleração da inflação, a CNI projeta que o Comitê de Política Monetária do Banco Central (Copom) fará mais dois cortes de 0,5 ponto percentual nas duas reuniões restantes do comitê no ano, o que pode resultar em uma taxa de juros a 11,75% ao ano no final de 2023.

## ÍNDICE

**2** | Construção Civil tem previsão de crescimento de 1,5% em 2023

**3** | Taxa de juros elevada é a maior preocupação do setor, avalia empresas da construção

**4** | Uso da tecnologia nas obras avança, mas não substitui mão de obra humana

**5** | Plataforma busca agilizar compras de materiais de construção

**6** | Mercado de máquinas e equipamentos para a construção apresenta retração

**10** | Empresas do ramo inovam para chamar atenção em seus lançamentos

**11** | Adensamento residencial e áreas mistas: o que a construção civil defende para o Plano Diretor de Porto Alegre

**12** | Pensar a Cidade: Sustentabilidade deve integrar agenda

**13, 14 e 15** | Minuto Varejo: As novidades do setor de construção no varejo do Rio Grande do Sul

## EXPEDIENTE

■ Editor-chefe: Guilherme Kolling ■ Editor-executivo: Mauro Belo Schneider ■ Editora de Economia: Fernanda Crancio ■ Reportagem: Bolívar Cavalari, Bruna Suptitz, Maria Amélia Vargas e Patrícia Comunello ■ Projeto Gráfico: Luís Gustavo Van Ondheusden ■ Diagramação: Ingrid Müller e Luís Gustavo Van Ondheusden

## REPORTAGEM ESPECIAL

# Taxa de juros elevada é a maior preocupação do setor, avaliam empresas da construção civil

**Quando sobe acima dos dois dígitos, se tem uma queda muito grande de recursos da poupança, que é o principal financiador da habitação**

**Bolívar Cavalari**

economia@jornaldocomercio.com.br

Atualmente em 12,75%, a taxa de juros brasileira acima dos dois dígitos é a maior preocupação da construção civil para investir em novos empreendimentos. O presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS), Claudio Teitelbaum, afirma que a Selic alta afeta tanto as empresas do setor quanto os consumidores que desejam adquirir imóveis.

Teitelbaum explica os benefícios que uma queda na taxa de juros pode trazer para o mercado imobiliário. “Isso vai ajudar o setor por dois motivos. Primeiro pelo aumento funding de poupança: quando a taxa sobe acima dos dois dígitos, se tem uma queda muito grande de recursos da poupança, que é o principal finan-

ciador da habitação. Por outro lado, a taxa de juros alta quer dizer também que a inflação está alta, e isso acaba diminuindo o poder aquisitivo do consumidor”, explica.

Empresários do setor compartilham opinião semelhante à do presidente do Sinduscon-RS quando o assunto é taxa de juros. O diretor-presidente da construtora Tedesco, Pedro Silber, afirma que a construção é sensível a esta Selic elevada, pois ela impacta diretamente nos processos de financiamentos a longo prazo.

O CEO da incorporadora Cyrela Goldsztein, Rodrigo Putinato, argumenta na mesma linha. “O crédito é o grande impulsionador do mercado imobiliário. Temos crédito, mas a taxa de juros é muito alta, então, você acaba sendo muito seletivo nos negócios”, avalia. Putinato ainda acrescenta: “Para impulsionar o mercado imobiliário, a queda dos juros é muito importante. Acreditamos que estes produtos voltados para o mercado tradicional dependem muito disso, então, para o ano que vem, já pensamos que esta melhora vai acontecer”.

Juliano Melnick, CFO da incorporadora Melnick, afirma: “Uma taxa de juros elevada acaba aumentando



EVANDRO OLIVEIRA/JC

TÂNIA MEINERZ/JC



Claudio Teitelbaum, presidente do Sinduscon-RS, diz que Selic afeta tanto construtoras quanto compradores

*Inflação no custo das commodities é outro desafio dos negócios*

muito o valor do saldo devedor. Isso é uma questão vital, porque normalmente o saldo se expande muito quando a taxa de juros está baixa, e se retrai um pouco quando está alta”.

Outro mercado impactado pela Selic elevada é o de vidros, justamente porque a construção civil é o setor que mais adquire este tipo de materiais. O diretor da Vidrobox, Gilberto Ribeiro, explica que as vendas das empresas vidreiras à construção são realizadas a prazo, algo que encarece o valor final do produto comercializado, diminuindo, portanto, o poder de compra das empresas construtoras.

Os empresários citam, ainda,

outros aspectos atuais que acabam desafiando o desenvolvimento da economia da construção civil no Rio Grande do Sul e no Brasil.

Eles falam do alto estoque de imóveis prontos – que prejudicam novos investimentos –, a dificuldade para contratar mão de obra e a inflação no custo das commodities. Nenhum desses pontos, no entanto, é tão relevante para o setor quanto a taxa de juros elevada.

A boa notícia para a construção civil gaúcha e brasileira é que as estimativas apontam para redução da Selic ainda no ano que vem, algo que empolga os investidores.



A inovação facilita a escalabilidade em projetos que precisam ser realizados de forma mais rápida, como no Minha Casa, Minha Vida, que foi retomado pelo governo federal neste ano

## TECNOLOGIA

# Mão de obra: uso de tecnologia nas construções brasileiras avança, mas não substitui trabalho humano

**As etapas que envolvem propriamente os canteiros de obras ainda têm maior predominância do trabalho tradicional**

Bolívar Cavalari  
economia@jornaldocomercio.com.br

As inovações trazem benefícios para diversas áreas da economia, e na construção civil não é diferente. Entre os exemplos, estão o desenvolvimento de projetos em plataformas com tecnologia 3D, facilidade para a realização digital de serviços burocráticos e possibilidade de reunir pessoas geograficamente distantes a partir de chamadas de vídeo. Apesar disso, as etapas da construção civil que envolvem propriamente os canteiros de obras ainda têm maior predominância do trabalho tradicional.

O CEO da incorporadora Cyrela Goldzstein, Rodrigo Putinato, afirma que a relação custo-benefício atualmente é maior para a mão de obra tradicional, em relação ao uso de tecnologias industrializadas. “A tecnologia ajuda muito, mas muitas coisas da construção civil ainda compensam no modo tradicional, como é o caso

de lajes”, explica Putinato. Ele ainda completa: “Onde conseguimos implantar as maiores tecnologias, implantamos, mas o que existe mesmo é uma análise de custo x benefício”.

O diretor-presidente da construtora Tedesco, Pedro Silber, diz que a tecnologia auxilia nas questões de escritório, burocráticas. No canteiro de obras, ele ainda não vê benefícios na implantação de inovações. “Ao longo desses últimos anos, teve uma intensidade na criação de ferramentas de gestão. Na construção, entretanto, ainda se observa resistência à inovação”, argumenta Silber.

Juliano Melnick, CFO da Melnick, defende o uso de inovações no desenvolvimento de projetos 3D, e explica as razões para essas restrições do setor para o uso de novas tecnologias nos canteiros de obras. “Em países que ainda têm dificuldades de emprego e mão de obra mais barata, como é o caso do Brasil, se têm muitos processos em que se torna mais caro industrializar do que utilizar de mão de obra tradicional. Por isso que essas tecnologias de industrialização vêm se expandindo aos poucos no Brasil. Não é tão rápido como em países de primeiro mundo.”

Há alguns segmentos da cons-

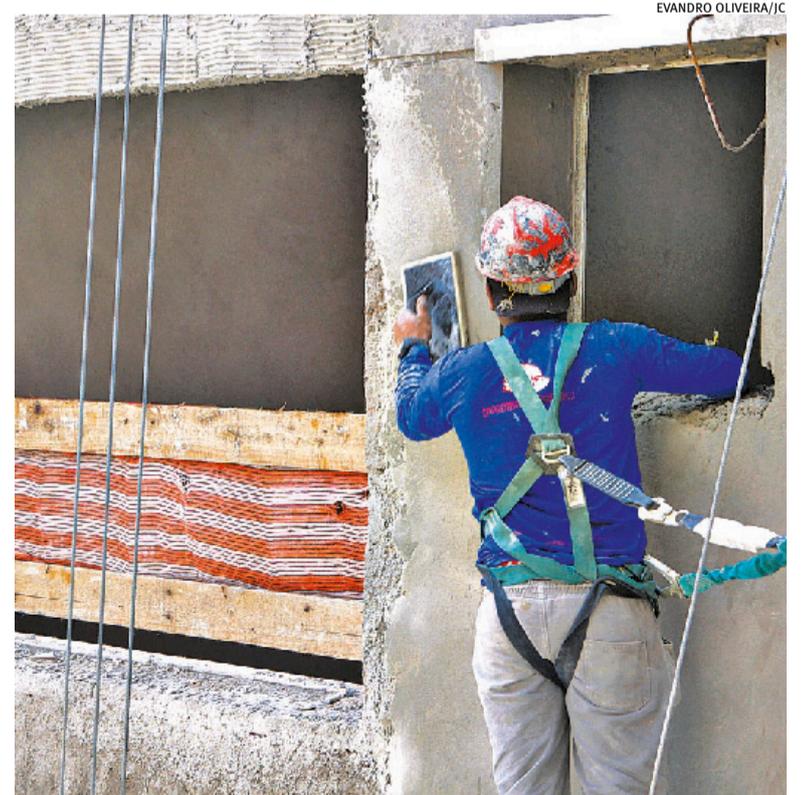
trução civil que se destacam pelo maior uso de tecnologias nas construções. É o caso do mercado de vidros, que se beneficia das novidades da indústria para aproveitar os materiais comercializados da melhor forma possível. “A tecnologia é boa para todo o setor vidreiro, porque se pode planejar a produção dentro da necessidade de cada cliente, fazendo os aproveitamentos geométricos do produto”, afirma o diretor da Vidrobox, Gilberto Ribeiro.

Apesar da resistência apresentada por empresários do ramo, o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil no Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS), Claudio Teitelbaum, afirma que o uso de tecnologias depende da área em que as construtoras realizam seus serviços. “A grande maioria das construtoras ainda aplica métodos tradicionais, mas quando vamos para construções industriais, em parques fabris, obras mais corporativas, vemos a aplicação de estruturas pré-moldadas, metálicas, painéis de fachada que já vêm prontos para serem aplicados”, detalha Teitelbaum. O presidente explica que a tecnologia é útil para construções que precisem ser realizadas de forma mais rápida, como é o caso da indús-

tria. Outro exemplo a ser observado é nas obras do programa Minha Casa, Minha Vida, relançado neste ano pelo governo Lula.

Teitelbaum também acredita que a reforma tributária pode im-

pulsionar o uso de tecnologias nas construções. “Só vamos conseguir se desonerar dos produtos se nos industrializarmos. Este é um dos grandes ganhos que teremos no médio e no longo prazo”, afirma o presidente.



Pela dificuldade de emprego, o serviço acaba sendo barato no Brasil

## TECNOLOGIA

## Plataforma gaúcha busca agilizar compras de materiais

**A PanielConstru apresenta aos usuários oportunidades de fornecedores de produtos industriais de construção que melhor se encaixam nas demandas de cada projeto**

Bolívar Cavalari  
economia@jornaldocomercio.com.br

Na construção civil, é comum que os períodos de compra de materiais e orçamentação de projetos sejam ainda mais longos do que a própria realização das obras. A fim de agilizar esses processos, o empresário Igor Daudt lançou a Startup PanielConstru, uma plataforma de marketplace que busca apresentar aos construtores as melhores oportunidades para compra de produtos de fornecedoras.

Daudt avalia que há três fatores de preocupação para as compras de produtos de obras. São eles: o tempo, a logística e o preço dos materiais. Assim, a PanielConstru apresenta aos usuários oportunidades de fornecedores de produtos industriais de construção que melhor se encaixam nas demandas de cada projeto.

O empresário ainda afirma que os construtores tendem a preferir compras que levem menos tempo e tenham a logística facilitada para entrega dos materiais.

A questão do preço dos produtos fica, de acordo com Daudt, em segundo plano. Isso ocorre em razão de que o custo de deixar uma obra parada impacta mais no orçamento do serviço do que propriamente os valores dos materiais.

A plataforma é um marketplace que conecta fornecedores de mate-



A startup surgiu a partir de uma demanda de outra empresa de Igor Daudt durante a pandemia de Covid-19, que precisava de velocidade na busca de itens

riais a construtores. Nela, os compradores têm acesso às melhores opções de venda de produtos disponíveis no mercado. O site da PanielConstru é atualizado frequentemente, apresentando as novas ofertas e promoções disponibilizadas pelas empresas fornecedoras.

Segundo Daudt, a startup ainda observa certo receio de alguns fornecedores a aderirem ao mundo digital. Alguns empresários mais conservadores preferem manter seus projetos apenas no papel, e acabam por não disponibilizar seus produtos à PanielConstru. O empresário avalia, no entanto, que esta é uma minoria no

mercado – de acordo com ele, apenas 10% dos fornecedores contatados recusam integrar a plataforma.

Consolidando-se cada vez mais no mercado brasileiro da construção civil, o próximo passo da PanielConstru é a internacionalização da marca. Após cogitar vender produtos chineses para outros países, Daudt avaliou que, com a moeda brasileira desvalorizada, os materiais da indústria brasileira se tornam atrativos para o mercado imobiliário da América Latina. Uma das razões é justamente o tempo e a logística para a entrega, que são mitigados pela distância menor entre o Brasil e estes países, em

comparação com a China.

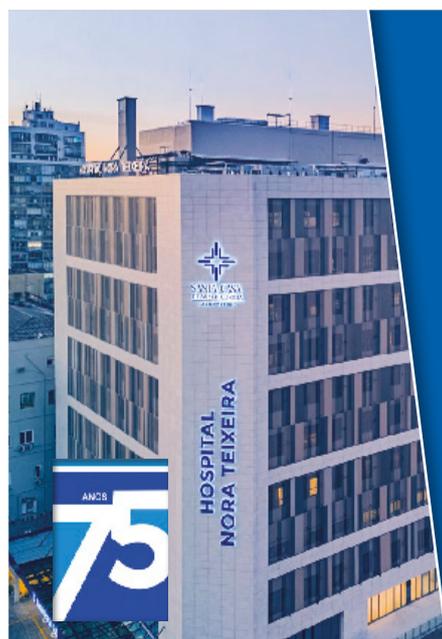
O acesso à plataforma da PanielConstru é gratuito e tem oportunidades de cashback para os compradores. Ainda há três opções premium que oferecem serviços mais customizados, com mensalidades que variam entre R\$ 99 e R\$ 1.290.

Oficializada em 2022, a startup PanielConstru surgiu a partir de uma demanda de outra empresa de Igor Daudt, a Daudt Engenharia. No início da pandemia de Covid-19, em 2020, a construtora foi contratada para realizar uma obra de ampliação de um hospital gaúcho.

Devido ao caráter emergencial

em razão do colapso sanitário causado pelo vírus, a empresa desenvolveu um sistema interno para avaliar produtos para ter mais agilidade na orçamentação.

A partir disso, o empresário foi adaptando o modelo e, agora, a plataforma ganhou vida própria. O painel foi sendo aperfeiçoado com o tempo, até deixar de ser um serviço exclusivo da Daudt Engenharia e passar a ser uma ferramenta para outras construtoras. Reconhecida oficialmente como startup no ano passado, a PanielConstru conta hoje com projetos em 19 estados brasileiros e quatro países da América Latina.



**TEDESCO:**  
**SOLUÇÕES**  
**INOVADORAS COM**  
**EXCELÊNCIA**  
em engenharia e construção  
da concepção à entrega.

tedesco.com.br



CONSTRUTORA  
**TEDESCO**

UMA EMPRESA DO GRUPO HTB



EVANDRO OLIVEIRA/JC

Evento em São Paulo, de 23 a 26 de abril de 2024, pretende engajar o mercado para gerar relacionamento e troca de conhecimento com o objetivo de melhorar os resultados das empresas

## CONSTRUÇÃO CIVIL

# Vendas de máquinas e equipamentos para construção têm retração no País

Conforme estudo da Sobratema, o ano de 2023 deve registrar recuo de 14%

Maria Amélia Vargas  
mavargas@jcrs.com.br

Após registrar um volume histórico de 39,9 mil unidades comercializadas no ano passado, o mercado de equipamentos da linha amarela (máquinas de construção) deve apresentar uma redução de 14% em 2023, segundo o Estudo Sobratema do Mercado Brasileiro de Equipamentos para Construção. Esta retração se deve, em parte, à queda de confiança do mercado diante de um cenário econômico ainda incerto.

Para entender melhor o cenário atual do segmento, a organização da

feira de máquinas e equipamentos M&T Expo reuniu especialistas em encontro realizado no Hotel Plaza São Rafael, em Porto Alegre, na segunda-feira.

Na avaliação do presidente do Sindicato da Indústria da Construção de Estradas, Pavimentações e Obras de Terraplanagem em geral no Estado do Rio Grande do Sul (Sicepot-RS) – correalizador do evento –, Rafael Sacchi, o fato de o Estado e a União estarem buscando investimentos em infraestrutura “é extremamente saudável”.

Além disso, ele acredita que “as privatizações que ocorreram no Rio Grande do Sul permitiram voos maiores”. Somente no ano passado foi praticamente R\$ 1 bilhão no setor e, neste ano, existe uma expectativa de se superar os R\$ 800 milhões.

Esse horizonte, segundo Sacchi, vai permitir que o governo do Estado



TÂNIA MEINERZ/JC

O presidente do Sicepot-RS, Rafael Sacchi, destaca os investimentos em infraestrutura no Rio Grande do Sul

conclua 100% dos acessos municipais. “No início da gestão de Eduardo Leite, no primeiro governo, havia 62 acessos municipais sem asfalto e, ao final deste outro mandato, a meta do governo é que todos já estejam com os contratos em andamento, perto de finalizar ou finalizados.”

Na esteira das estatizações, o diretor financeiro do Badesul, Kalil Sehbe Neto, destaca que a agência de fomento tem um papel fundamental para o desenvolvimento do Estado. “Tendo desenvolvimento, tem emprego, renda

e o crescimento econômico que é desejado por todos”, avalia Kalil. O dirigente salienta que já foram investidos R\$ 2,1 bilhões no mercado e R\$ 1,8 bilhão em fundos estaduais. “Somos uma empresa pública que está ao lado de quem acredita e quer crescer. Para isso, temos dinheiro a longo prazo, com carências, para que o próprio negócio faça o pagamento e a honradez”, pontua.

O encontro faz parte do Projeto 365, iniciativa da M&T Expo que já passou por São Paulo, Minas Gerais, Bahia, Paraná e Pará com o objetivo de

estimular a interação entre os compradores e as empresas ofertantes.

A próxima edição da feira ocorre de 23 a 26 de abril de 2024, no São Paulo Expo. “Nossa ideia é fazer o mercado conversar, convidando a enxergar a infraestrutura de cada região de forma mais ampla. Entendemos que o evento não é só para expor, comprar e vender equipamentos, mas também relacionamento e troca de conhecimento”, explica Thaisa Miyasaki, gerente de projetos da Messe Muenchen do Brasil, subsidiária da feira.

# Muito mais que cuidar, o projeto I POA transforma a cidade.

Há 10 anos, o I LOVE POA contribui para uma Porto Alegre mais verde, organizada e coletiva. Mais do que a adoção de praças e a criação de espaços que incentivam o esporte e o lazer, a Melnick cuida da recuperação de equipamentos públicos para transformar a cidade em um lugar melhor para todos, como fez com o Calçadão de Ipanema e monumentos como a Fonte Talaveira, entre outros.

## Conheça algumas das melhorias feitas:



8 PRAÇAS E 1 PARQUE ADOTADOS



MAIS DE 10 KM DE CICLOVIAS CONSTRUÍDOS



8 QUADRAS DE BEACH TENNIS



10 ESPAÇOS DEDICADOS AO LAZER E GASTRONOMIA

Acompanhe os projetos do I Love Poa  
no Instagram e site Melnick



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

**melnick**  
Muito mais que morar

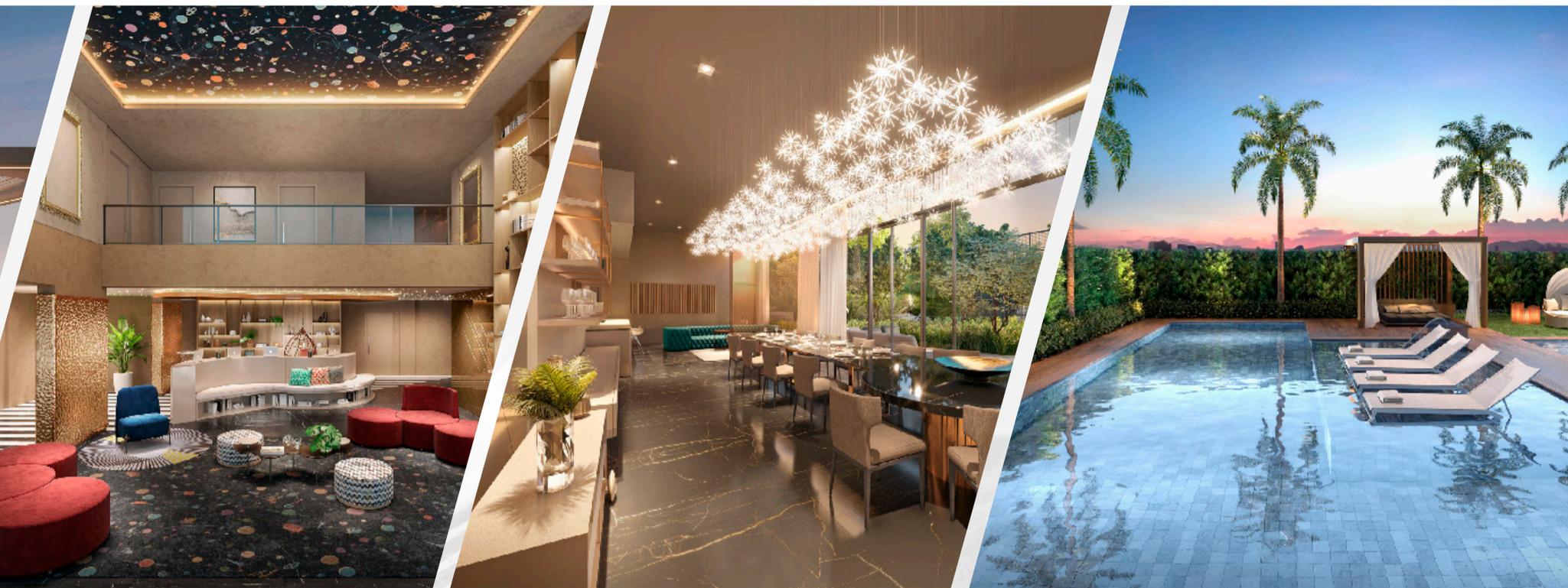


INSPIRAÇÃO  
*sem limites*

CONHEÇA E SURPREENDA-SE COM OS NOSSOS EMPREEDIMENTOS

SHOWROOM DE VENDAS:  
AV. AUGUSTO MEYER, 134

SHOWROOM DE VENDAS:  
RUA IVÉSCIO PACHECO, 89



A PERSISTÊNCIA DE SONHAR COM O SURPREENDENTE. A CAPACIDADE DE MATERIALIZAR ISSO EM ESPAÇOS QUE OUSAM REDEFINIR EXPERIÊNCIAS. CENÁRIOS DE VIDA INIMAGINÁVEIS, EXPERIÊNCIAS ACIMA DE QUALQUER PADRÃO.

*Inspiração*

PARCERIA COM GRANDES NOMES DO DESIGN.

*Solidez*

VALOR DE MERCADO SUPERIOR A R\$ 7 BILHÕES.

*Filantropia*

MAIS DE R\$ 70 MILHÕES INVESTIDOS EM EDUCAÇÃO.



CYRELA.COM.BR  
3092.8600

 CYRELA | GOLDSZTEIN

## NOVIDADE

## Empresas inovam para chamar atenção nos lançamentos

**Para que futuros moradores tenham noção de como será a vista, construtora montou estrutura em um guindaste**

Com a proposta de trazer novas experiências de lazer, cultura e entretenimento aos gaúchos, a Melnick inaugurou neste mês de outubro o Drink in the Sky. O bar suspenso foi instalado no Villa Beach Rio Branco, na rua professor Álvaro Alvim, 400, no bairro Rio Branco, em Porto Alegre.

Sustentado por um guindaste a 50 metros do chão, o espaço de drinks comporta até 14 pessoas e cada subida tem a duração de 30 minutos. O espaço estará aberto de terça-feira à domingo, das 13h30min às 18h.

Quem for visitar o estande de vendas e conhecer o apartamento decorado do High Garden Rio Branco, futuro empreendimento que será construído no local, será convidado

a participar da atração.

O vice-presidente de Operações da Melnick, Marcelo Guedes, diz que a experiência foi pensada como uma forma inovadora de demonstrar uma vista dos andares similar à que os futuros proprietários do empreendimento terão do seu imóvel no High Garden Rio Branco.

Em uma área de quase 10 mil metros quadrados, sendo 4 mil de bosque, o High Garden Rio Branco é um mirante com vista panorâmica de Porto Alegre. O futuro empreendimento oferece vista privilegiada de Porto Alegre e refúgio de mata nativa.

Com plantas de 123 metros quadrados e de 143 metros quadrados, o empreendimento será composto por duas torres de 21 pavimentos cada e 130 unidades residenciais, todas com três suítes e duas ou três vagas de garagem. A área de lazer interna reúne salão de festas, brinquedoteca, mini market, wellness center, espaço para massagem, piscina coberta com raia de 23 metros e storage room. Já a área de lazer externo

## Tendência de alta no turismo de Porto Alegre impulsiona empreendimentos com conveniência

Apesar de ser a capital do Estado, Porto Alegre não é conhecida por ser a principal cidade turística do Rio Grande do Sul – o destino mais visitado costuma ser a Serra Gaúcha. Isso, no entanto, vem mudando, à medida que a Capital se concretiza como um dos municípios brasileiros que mais recebe eventos internacionais.

Observando este cenário, a incorporadora Cyrela Goldsztejn apresenta ao mercado o projeto 24/SE7E, no bairro Bela Vista, inspirado em exemplo de Dubai.

“Porto Alegre está mudando, e quem está fazendo esta mudança não somos nós. É uma mudança estrutural”, afirma o CEO da Cyrela Goldsztejn, Rodrigo Putinato. Ele cita as reformas no Cais Embarcadero e na orla, além da quantidade

de shows musicais que a cidade vem recebendo e do evento de inovação South Summit, marcado para ocorrer novamente em 2024.

A Cyrela também observa que essas novidades da capital gaúcha são um atrativo para que turistas que planejam visitar a Serra Gaúcha passem pelo menos uma noite em Porto Alegre. “Vemos que os visitantes, quando vêm para o Estado, pensam em passar uma noite em Porto Alegre”, afirma Putinato.

O CEO ainda conclui: “Se a gente tiver turistas que passem pelo menos uma noite em Porto Alegre, já seria muito, pois o fluxo de turistas para a Serra é muito grande”.

O projeto 24/SE7E busca explorar esta nova tendência turística que vem sendo observada na Capital. Como o próprio nome propõe, o em-



Melnick criou o bar suspenso Drink in the Sky em local onde construirá empreendimento em Porto Alegre

terá playground, piscina com raia de 25 metros, quadra de beach tennis, churrasqueiras, quadra esportiva e espaço pet.

O Drink in the Sky está localizado no Villa Beach Rio Branco, complexo esportivo e de lazer que fica localizado próximo ao stand de vendas da incorporadora. O espaço conta ainda com três quadras de beach tennis,

uma quadra de pickleball, ambiente de convívio e lazer com área kids e espaço pet. E também oferece estacionamento próprio ao público visitante. A operação provisória segue o modelo já adotado pela Melnick em outros espaços onde serão erguidos empreendimentos da companhia.

Referência no segmento imobiliário, a Melnick é uma das maiores

construtoras e incorporadoras da região Sul. Com origem na Melco, fundada por Milton Melnick em 1970, há mais de 50 anos vem promovendo projetos arrojados e empreendimentos de alto padrão. A empresa é responsável pela construção de mais de 1 milhão de metros quadrados e lidera os lançamentos imobiliários de Porto Alegre nos últimos anos.

preendimento contará com serviços personalizados 24 horas, nos sete dias da semana.

O projeto tem Valor Geral de Vendas de R\$ 120 milhões e será construído no bairro Bela Vista, na esquina da Lucas de Oliveira com Casemiro de Abreu. A torre residencial terá 186 unidades, divididas entre studios e apartamentos de um dormitório, de 25 m<sup>2</sup> a 50 m<sup>2</sup>, entregues mobiliados e decorados. A área condominial contará com coworking, espaço gourmet, fitness, hall social, piscina no rooftop e salão de festas com lounge externo.

O 24/SE7E apresenta oportunidades para investidores para adquirirem uma unidade inteira ou cotas. A Cyrela Goldsztejn fará um aporte inicial para o capital de giro e garantirá o aluguel nos seis primeiros meses. Além disso, o empreendimento terá gestão completa da Charlie, que se encarregará desde a precificação até a locação, com a utilização das principais plataformas do segmento no Brasil e no mundo, como Airbnb e Booking. Os rendimentos são distribuídos aos proprietários mensalmente pelo Charlie.



Cyrela Goldsztejn divulga o 24/SE7E, que deve atrair usuários do Airbnb

## PORTO ALEGRE

FILIPE KARAM/PMPA/JC



Empresas do mercado imobiliário advogam por construções residenciais mais adensadas e possibilidade de bairros com comércio e residências convivendo juntos e harmonicamente

## O que a construção civil defende para o Plano Diretor de Porto Alegre

### Uma questão é viabilizar o desenvolvimento de áreas mistas na Capital

Bolívar Cavalari  
economia@jornaldocomercio.com.br

Há 13 anos sem atualização, o Plano Diretor de Porto Alegre é tema de debate na Capital desde o ano de 2020, quando ele deveria ser revisado – conforme o Estatuto da Cidade, as mudanças devem ocorrer a cada 10 anos, algo

que foi adiado pela pandemia de Covid-19. Estritamente relacionadas a este assunto, as empresas do mercado imobiliário defendem que o Plano Diretor permita construções residenciais mais adensadas e possibilite bairros com áreas de zona mista, onde há comércio e residências.

O Plano Diretor define as principais diretrizes de uma cidade para o seu desenvolvimento urbano. O presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil no Rio Grande do Sul (Sinduscon-

RS), Claudio Teitelbaum, vê como positiva a participação da população neste debate. “Vejo que é muito importante a sociedade civil organizada se engajar neste processo, porque o Plano Diretor é a forma mais eficiente de planejamento urbano e ambiental de uma cidade.”

Entre os pontos defendidos pelo presidente do Sinduscon-RS, destaca-se a densificação de empreendimentos residenciais. “Quando há uma cidade mais densa onde há infraestrutura, há redução na mobilidade urbana e no

preço de metro quadrado de compra”, argumenta Teitelbaum.

Outra questão apoiada tanto pelo presidente do sindicato quanto por empresários do setor é que o novo Plano Diretor viabilize o desenvolvimento de áreas mistas em Porto Alegre.

O CFO da incorporadora Melnick, Juliano Melnick, afirma: “A gente não tem que segregar o comércio das áreas residenciais. Na verdade, as pessoas querem os serviços ‘aos seus pés’, querem perto da sua rua uma padaria, um mercado, uma farmácia, um bar”. Melnick defende que as pessoas possam ter “walkability”, termo que se refere à possibilidade de as pessoas acessarem a maior quantidade de serviços em regiões próximas às suas residências.



ANDRESSA PUFAL/JC

Juliano Melnick diz que pessoas querem opções perto de casa

## Problemas urbanos registrados no Rio Grande do Sul geram união do setor

O Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Estado do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS) lançou a campanha “SOS Chuvas – Enchente Vale do Taquari” em prol da reconstrução

das cidades atingidas pelas fortes chuvas resultantes do ciclone extratropical que provocaram a cheia do rio Taquari.

A ação tem o apoio da cadeia produtiva da construção civil e da indústria

gaúcha, através da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiersg) e Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). O suporte de empresas e indústrias tem ocorrido por

meio de doações financeiras ou doações de materiais e serviços. São parceiros também da ação o Sinduscon do Vale do Taquari e o Sinduscon de Caxias. Informações para colaborar po-

dem ser obtidas pelos e-mails financeiro@sinduscon-rs.com.br ou diretoria@sinduscon-rs.com.br. O projeto deve gerar a construção de, aproximadamente, 270 casas temporárias.

Temperados • Laminados • Termo-acústicos • Controle solar • Texturizados • Múltiplos

 **VIDROBOX**  
DESDE 1971



(51) 3302-4343

vidrobox@vidrobox.com.br

 vidrobox.com.br

 vidroboxrs



## Pensar a cidade

Bruna Suptitz

contato@pensaracidade.com

# Sustentabilidade deve integrar agenda do setor da construção

## Sociedade, governos e empresas podem se unir para o cumprimento de metas ambientais e climáticas

O setor da construção civil exerce um papel fundamental na sociedade: atender às demandas por moradia e por outros espaços para satisfazer as nossas necessidades. E, no atual contexto ambiental e climático, é necessário aliar o seu papel ao cumprimento das metas para se atingir os objetivos do desenvolvimento sustentável, que são um pacto global pela preservação do planeta.

Para isso, a indústria da construção e o setor financeiro devem tra-

balhar coletivamente com todas as partes interessadas, abraçar a transformação e investir em inovação, produtos e serviços que acelerem a descarbonização. Já o poder público, especialmente nas cidades, deve implementar políticas e medidas que incentivem a mudança rumo à economia sustentável.

Essa análise consta na edição mais recente do Relatório de Situação Global para Edifícios e Construção (Buildings-GSR), publicação da Aliança Global para Edifícios e Construção (Global ABC), organizada pelo Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente.

O diagnóstico não é dos mais animadores: em 2021, as atividades de construção recuperaram para os ní-

veis anteriores à pandemia na maioria das principais economias, juntamente com uma utilização mais intensiva de energia dos edifícios. Além disso, mais economias emergentes aumentaram a utilização de gases de combustíveis fósseis nos edifícios.

Fatores que levam a isso são as crises econômicas, energéticas, de segurança e climáticas. A guerra na Ucrânia é apontada como um risco global – o conflito em Israel não é citado, pois a elaboração do documento é do fim de 2022. O texto indica que é necessário um ajuste de rota para que o setor alcance o objetivo de descarbonização até 2050. E aponta que a participação de toda a sociedade civil será crucial para apoiar a mudança necessária.

## 'Debate ambiental precisa ser feito nas cidades'

A relação do Brasil com a natureza no paisagismo pode ser dividida em três momentos. No primeiro, com a chegada dos europeus ao território, foi de estranhamento e recusa. Tempos depois, já na virada dos séculos XIX para o XX, teve início o culto ao estrangeiro, de plantas a frutas, passando pelo modelo e método de plantio. Este momento ainda prevalece, mas o terceiro, que está ganhando espaço, busca reconectar as pessoas, as cidades e os espaços construídos com a biodiversidade que é daqui.

A teoria é do botânico e paisagista Ricardo Cardim, autor dos livros "Remanescentes da Mata Atlântica: As Grandes Árvores da Floresta Original e Seus Vestígios" (2018) e "Paisagismo Sustentável para o Brasil: Integrando natureza e humanidade no século XXI" (2022), da Editora Olhares. Ele esteve em Porto Alegre em outubro no seminário Sustentabilidade na Construção Civil – Cenários, práticas e incentivos legais, realizado pelo Sinduscon-RS.

**Jornal do Comércio – Você fala de três gerações da cidade verde. Já estamos no terceiro momento?**

**Ricardo Cardim** – Estamos num momento de transição, com forças favoráveis e forças contrárias, e é um grande embate. A nossa geração está abrindo caminho para uma cidade sustentável de verdade nos próximos anos. Eu sou otimista. Acredito que



Ricardo Cardim, diretor da Cardim Arquitetura Paisagística

as novas gerações, por mais que elas estejam desconectadas da natureza, estão aprendendo muito sobre a importância desse ambiente, até porque estão sentindo na pele a emergência ambiental que estamos vivendo. Estamos entrando em um novo momento das cidades brasileiras, mas temos que pressionar mais...

**JC – Em que sentido?**

**Cardim** – Hoje ainda é uma forte desconexão sobre o que é meio ambiente. Quando as pessoas falam de meio ambiente, pensam em geleira, golfinho, Amazônia... Assuntos importantíssimos, claro, mas as pessoas esquecem da natureza onde elas estão. Hoje quase 90% dos brasileiros mo-

ram em cidades, e como é que estão essas cidades? Precisamos urgente levar o debate ambiental para as cidades. Porque as cidades influenciam não somente na parte ambiental, mas cultural. Se as cidades não apreciarem e não entenderem a natureza nativa e a importância dessa natureza nativa, elas não vão preservar o que sobrou fora das cidades. Porque quem toma as decisões sobre o que tem "lá fora", a maior parte vive nas cidades.

**JC – Muito se fala da crise climática e pouco da crise da biodiversidade. Como você repassa essa informação aos clientes?**

**Cardim** – As maiores economias do mundo já perceberam que a biodiversidade é um fator de sobrevivência humana. Moramos em um planeta que é um grande ecossistema e todas as peças são importantes para o seu funcionamento. Então, a partir do momento que começamos a destruir essas peças, nos séculos XVIII, XIX e XX, começamos a entrar num sério risco do nosso desaparecimento como sociedade organizada. Não é nem do planeta, é nosso. Então, como uma crise, uma ameaça mundial, os grandes líderes já perceberam e estão fazendo profundos investimentos na questão da biodiversidade. Fiquei muito feliz de ver no plano da certificação aqui de Porto Alegre que a biodiversidade nativa é uma coisa realmente relevante. Esse é o caminho.

## Cidades têm papel no incentivo às construções sustentáveis

É consenso nos debates sobre política de sustentabilidade que os governos municipais exercem papel fundamental na preservação ambiental. Isso porque as prefeituras podem induzir e fomentar boas práticas por meio da legislação urbanística, do código de edificações e de incentivos tributários, por exemplo.

### Certificação ambiental em Porto Alegre

Em Porto Alegre está valendo, desde o fim do ano passado, o Programa de Premiação e Certificação em Sustentabilidade Ambiental, que incentiva práticas ambientalmente favoráveis na construção e reforma de edificações. Já foram emitidas 60 certificações: 47 na categoria diamante, 9 de ouro, 2 de prata e 2 de bronze; 10 pedidos estão em análise.

Caso o empreendimento esteja adequado às diretrizes do programa, recebe a Certificação em Sustentabilidade Ambiental, que oferece quatro modalidades de adesão. Os empreendimentos recebem incentivos urbanísticos e fiscais, de acordo com o tipo de certificação obtida.

### Modalidades

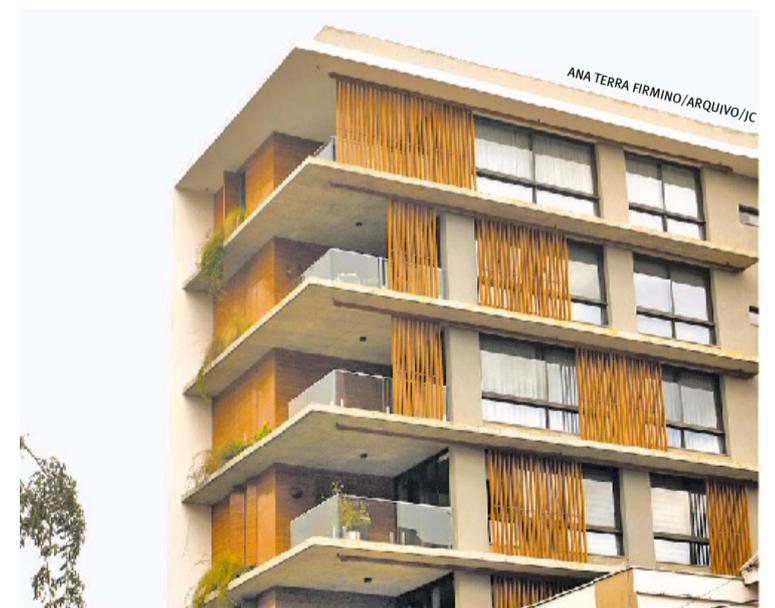
**Diamante** - pontuação mínima em cinco dimensões para conseguir desconto de 10% no IPTU e acréscimo de 20% na altura máxima.

**Ouro** - pontuação mínima em quatro dimensões, com desconto de 7% no IPTU e acréscimo de 15% na altura máxima.

**Prata** - pontuação mínima em três dimensões, com desconto de 5% no IPTU e acréscimo de 10% na altura máxima.

**Bronze** - para edificações que alcancem pontuação mínima em duas dimensões, com desconto de 3% no IPTU.

## Prédio mais sustentável do Brasil está em Porto Alegre



Edifício é reconhecido, inclusive, por departamentos internacionais

O prédio mais sustentável do Brasil e um dos 100 mais sustentáveis do mundo está em Porto Alegre. O Idea Bagé, no bairro Petrópolis, da incorporadora Capitânia, é o único edifício residencial brasileiro a ter a certificação platina, a mais elevada concedida pela Green Building Council Brasil (GBC) na categoria Brasil Condomínio. O mérito foi reconhecido por seus atributos de sustentabilidade desde a construção até o dia

a dia dos moradores. Em setembro, durante reunião da cúpula do G-20, o Idea Bagé recebeu mais um reconhecimento de sustentabilidade, desta vez do Bureau de Eficiência Energética, Ministério da Energia do Governo da Índia, como um dos 100 icônicos edifícios sustentáveis do mundo. O Jornal do Comércio já contou a história do edifício e das pessoas responsáveis pelo projeto, o material pode ser conferido no site.



**Patrícia Comunello**  
patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

## Supermercados se parecem mais com loja de shopping

### Novas técnicas dos profissionais da construção civil refletem modernidade do varejo gaúcho

Novas lojas e uma guinada no design e ambientação. Em 2023, novos supermercados e de diferentes portes mostram que, mais que atrair consumidores com preços, as empresas estão atentas à jornada e como vai ser a experiência dentro do varejo. Alguns exemplos mostrados ao longo do ano na cobertura da coluna Minuto Varejo indicam caminhos.

Os escritórios de arquitetura e design de varejo, que desenvolvem a comunicação visual das unidades, falam em conceito minimalista, com menos cores que concorrem em atenção e mais ambientes que buscam aproximar, gerar mais conforto e tornar a passada na loja mais agradável. Também ganham força setores dentro dos pontos que facilitam a vida das pessoas, como bebidas geladas, comidinhas prontas, além da valorização de áreas da padaria.

Não para por aí. Explorar a relação dos gaúchos com o churrasco faz do açougue uma área cada vez mais destacada, além de segmento de hortigranjeiros, com visual e apresentação dos produtos frescos, parecendo a horta da onde saem os alimentos, duas apostas da rede Beltrame, de Santa Maria, na unidade aberta em outubro no bairro Camobi. Mas não para por aí. As estratégias surgem para dar vida a diferenciações.

O Supermago, que abriu uma loja quase boutique no bairro Boa Vista, em Porto Alegre, transformou o supermercado em um espaço lúdico, onde árvore com escorregador e bonecos atraem crianças, e a iluminação dá realce e faz do super quase uma loja de shopping, tipo de empreendimento onde o Asun vai abrir a primeira unidade conceito.

O futuro Asun Pontal (Pontal Shopping, na Capital), vai ter cafeteria, adega e padaria em proposta visual que quer fazer o cliente ficar mais tempo que puder no espaço. Perfil minimalista, com revestimentos amadeirados, combinando diferentes texturas e grafismos.

A Banca 43, no bairro Três Figueiras com sua quarta loja na Capital, para estar perto do consumidor, segue a tendência e ainda agrega



ASUN SUPERMERCADOS/DIVULGAÇÃO/JC

>> Projeto mostra a futura adega do Asun Pontal, que vai ser a loja conceito da bandeira



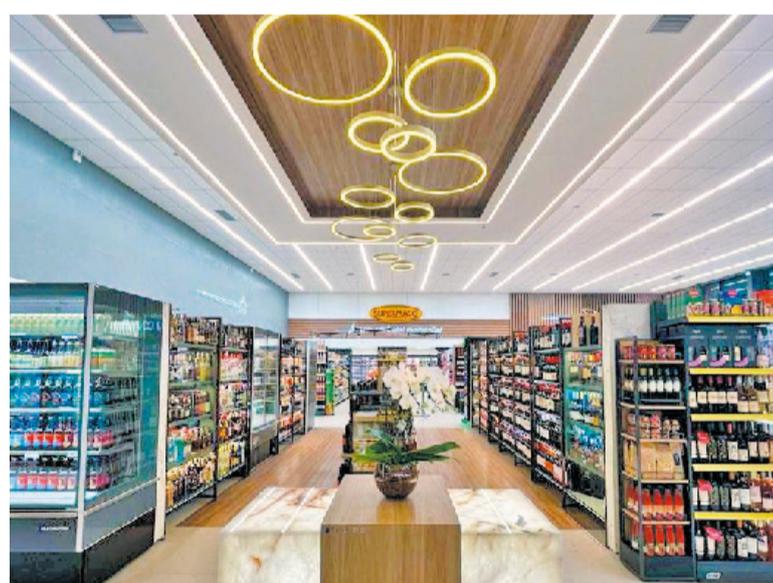
BELTRAME SUPERMERCADOS/DIVULGAÇÃO/JC

>> Beltrame aposta em áreas mais valorizadas de hortigranjeiros, explorando cores e madeira



PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC

>> Banca 43, no Três Figueiras, tem adega climatizada e com seleção de vinhos no meio da operação



SUPERMAGO/DIVULGAÇÃO/JC

>> Supermago no bairro Boa Vista adota ambientação sofisticada e aposta em iluminação

uma adega climatizada no meio da unidade, colocando o vinho no centro do varejo.

O Rissul, do grupo Unidasul, mudou de fisionomia interna e externa em novas lojas, para abrir mais espaço em corredores, gôndolas mais baixas e afinar o atendimento dos clientes. Do teto ao chão e às gôndolas, o supermercado não é mais um local apenas para comprar produtos. "Está cheio de novidades em termos de serviços e atendimento", resume o sócio da Evo2B. "Ser minimalista é seguir uma linguagem mais limpa, com menos elementos, cores e texturas", explica o arquiteto.

PATRICIA COMUNELLO/ESPECIAL/JC



>> Novo Rissul vem com gôndolas mais baixas para permitir melhor visualização dos setores



Patrícia Comunello | patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

## Conveniência na hora de pensar o design e o endereço

### Localização e perfil de negócios devem dar conta da jornada de clientes

O que determina a instalação de novos varejos? Além de acertar a localização e ter as condições conjunturais — leia-se, recursos, custo mais baixo de capital e maior disponibilidade de renda e emprego para mover o consumo —, empresas e profissionais que estão na ponta de estudos e desenvolvimento de projetos e futuros empreendimentos comerciais indicam que conveniência, estar no caminho e na jornada dos clientes e ainda interagir com outras operações de vizinhança, como residencial, pesam cada vez mais nas decisões.

Gabriel Bachilli, um dos sócios do escritório de arquitetura e design Evo2B, destaca que o segmento de alimentação está sempre em alta e em busca de áreas externas, como open malls. "Mas mais importante que isso é o olhar estratégico da criação de empreendimentos acolhedores, convidativos, diferenciados. O investimento em experiência é visto como essencial para o sucesso do projeto. Vai muito além do olhar de construir para alugar", lista Bachilli. Foco em custo-benefício está atrelado também à alta nos custos da construção que disparou nos últimos três anos. "A decisão tem de combinar melhor resultado e mais eficiência", traduz o sócio da Evo2B.

Marcelo Gruner, sócio-diretor da construtora Pertho, diz que a demanda por projetos cresceu nos últimos meses no varejo. "Redes contratam consultoria para estruturar o negócio e conseguir funding, usando o mode-



Pátio Guadix, que está sendo concluído na Capital, vai oferecer mix que resolve a vida das pessoas, uma tendência que atrai os consumidores atualmente

lo 'built to suit'", explica o sócio-diretor da Pertho. Um dos desafios é buscar pontos que deem mais segurança e conveniência aos empreendimentos. "A ideia é conceber projetos multiuso, como as fachadas ativas", diz Gruner, sobre parte de área residencial para lojas.

João Lopes de Almeida, diretor da PLDA, empresa que rastreia e assessora contratação de pontos comerciais para diversas marcas e segmentos, acredita que o ambiente está favorável para mais operações e cita que, na largada do ano, crises de

grandes redes varejistas, como Americanas e Tok Stok, geraram incertezas. "Mas os empreendedores já se organizaram e quem mais sustentou o varejo até agora em 2023 não foram as megalojas, mas as unidades satélites", observa Almeida. Satélites são unidades de menor porte e muitas com característica regional. O executivo cita que, mesmo com instabilidades internas e externas (de pandemia a guerras), o varejo no Brasil cresce 6% até setembro em mesmas lojas. "Tiraram leite de pedra", valoriza Almeida, sobre as empresas, ressaltan-

do que há segmentos com dificuldades, como vestuário e eletrodomésticos. Outro detalhe: as pessoas buscam mais promoções e estão gastando mais com lazer.

Olhar estes indicadores e desempenhos setoriais é decisivo para lojistas entenderem as dinâmicas de comportamento para modelar novos negócios, atenta o diretor da PLDA. "As lojas físicas precisam estar no ponto certo, de acordo com a jornada do consumidor. É preciso colocar o cliente no centro", alerta o executivo. "Uma loja precisa oferecer economia

de tempo, integração com digital e conveniência", resume Almeida. "Por que tem tanta farmácia? O crescimento não é de farmácia, mas pela conveniência, e o setor de farma se ligou nisso", associa o diretor da PLDA. "O que faz a expansão é a conveniência. É o 'one stop shop' (uma parada de compra). O consumidor resolve a vida dele no mesmo local antes de voltar para casa", resume Almeida citando projetos como o Germânia Mall, na zona Norte, e Pátio Guadix, no Sul da Capital, que foram concebidos para entregar conveniência.

## Comércio lidera licenças de novos empreendimentos em Porto Alegre



Imóveis são construídos em áreas com grande fluxo, como na Wenceslau

Projetos de novos empreendimentos comerciais em diversas frentes lideram os licenciamentos em Porto Alegre. De janeiro a agosto de 2023, a Secretaria Municipal de Meio Ambiente, Sustentabilidade (Smamus) registrou 264 projetos ligados a comércio e serviços. São mais de 400 mil metros quadrados para serem implantados ou estão em imóveis prontos com reforma e ampliação. Somente projetos atacadistas e varejistas são 69, com mais de 40 mil metros quadrados. Medidas adotadas desde o começo do ano, com sim-

plificação de exigências em projetos de baixo e médio impacto, agilizaram a tramitação e liberação pelas áreas técnicas da pasta. Por isso, observa-se que pontos com farmácias, por exemplo, despontam rapidamente. Também estão ligadas à conveniência que ganha força nos varejos.

No total, são 345 empreendimentos não residenciais, somando 472.251,55 m² e previsão de R\$ 3,1 bilhões em aportes. Segundo a Smamus, 227 representam novas construções, enquanto 118 correspondem a reformas, aumento e diminuição de

áreas. Um aspecto mapeado é da localização dos empreendimentos por bairros. O Partenon lidera, com 35 deferimentos, seguido por Sarandi (24), Floresta (11), Passo D'Areia (11), Menino Deus (10), Moinhos de Vento (10) e Navegantes (10). No ranking por área construída, o Partenon também lidera as aprovações, com 117.728,73 m², seguido de Floresta (56.477,95 m²), Independência (52.585,86 m²), Anchieta (45.119,29 m²), Boa Vista (34.787,70 m²), Sarandi (19.486,53 m²) e Passo das Pedras (17.247,80 m²).

## Mestre de obras gaúcho já fez mais de 4 mil lojas

**Construtor fala sobre desafios para executar projetos e acompanhar mudanças**

Se existisse um livro dos records de montagem de lojas, o gaúcho Sérgio Ivan de Carvalho certamente estaria nele. A coluna Minuto Varejo chegou a esta conclusão após conhecer a história do mestre de obras em meio à implantação da nova unidade do Mercado Brasco que abriu este mês no bairro Moinhos de Vento, em Porto Alegre. Questionado sobre quantos pontos comerciais tinha executado, Carvalho, 68 anos, dos quais mais de 45 anos no ofício, respondeu com modéstia: "Vamos deixar (número) bem baixo (risos): mais de 4 mil lojas". São unidades dentro de shopping centers e em rua. Ao falar do novo ponto no Moinhos, Carvalho valoriza o resultado, a interação com os arquitetos que pensaram e projetaram como ficaria o sobrado da década de 1940 e avisa: "A iluminação realçou as copas das árvores. As pessoas vão gostar de sentar e olhar o verde".

O mestre de obras desembarcou no mundo do varejo em grande estilo. Carvalho começa a contagem da carteira de pontos na inauguração do Iguatemi Porto Alegre, o mais antigo da Capital, que ocorreu há 40 anos. O construtor fez 38 dos 229 comércios que es-

tavam na largada do shopping na zona Norte e que mudaria o cenário da região. "Também atuamos nas duas ampliações do empreendimento, somando mais de 20 lojas em cada uma", contabiliza ele. Depois vieram a implantação do BarraShoppingSul, onde fizemos 32 unidades, e o Iguatemi de Caxias do Sul, na Serra, hoje Villagio Shopping, com mais de 45 pontos. Mas ele fez varejos em outros shoppings, como ParkShopping Canoas. Carvalho diz que, ao longo do tempo, foi ganhando experiência e fama em implantação de lojas e passou a ser cada vez mais requisitado. "Trabalhamos também com muita parceria com construtoras que erguem os projetos", cita.

O construtor diz que há mudanças no trabalho. Uma das principais e mais recentes é do tempo de execução. "Há 20 anos se levava 90 a 120 dias para fazer uma loja, hoje são 30 dias. Isso tem a ver com o prazo que o shopping dá ao ocupante, com carência de 60 a 90 dias para fazer tudo", descreve. Na carteira de mais de 4 mil pontos, Carvalho diz que tem alguns projetos mais marcantes. Entre eles, marcas internacionais, como a megastore da espanhola Zara do Iguatemi, única em operação no Rio Grande do Sul. A unidade do BarraShoppingSul fechou em 2022. "Foi uma loja difícil de fazer, porque era um projeto concebido no exterior e que



Carvalho, há 45 anos no segmento, já executou pontos em diversas inaugurações de centros comerciais

tivemos de adaptar à nossa realidade. A loja deu muito brilho ao shopping. É o tipo de comércio que todos (empreendimentos) querem", comenta. Mas a mais difícil de fazer até hoje, admite ele, foi a filial da Reserva, rede de vestuário jovem do grupo Arezzo, no Iguatemi da Capital: "O projeto tinha muitos acabamentos e diferenciais. Foi difícil de fazer, mais gostosa de apreciar depois de pronta".

Na rotina de trabalho, o mestre de obras gerencia a empresa que implementa os projetos, atuando diretamente com prestadores, que fazem desde o estrutural ao licenciamento de Bombeiros.

"Os arquitetos criam cada vez mais coisas novas para tornar a loja atrativa. Tudo é possível executar e quanto mais desafio melhor", garante. Experiente e recordista em unidades, Carvalho revela que prefere fazer loja de shopping do que de rua. "Nunca é a mesma coisa (rua)." Mas a exceção, ele já se adianta, foi o ponto do Mercado Brasco: "Nenhuma sai igual à outra na rede que tem cinco unidades". Na mais recente a abrir rua Padre Chagas, ele elogiou o projeto, que resgatou a fisionomia do sobrado.

Uma percepção que o mestre de obras acumula é sobre o que realmente faz diferença nos varejos. Nem sempre

sofisticação é garantia de atração de consumidores. "O varejo precisa chamar quem passa em frente ao ponto. Muita sofisticação, às vezes, afugenta as pessoas. Carvalho e sua equipe são os anônimos do varejo. A marca da loja está na frente de venda. Mas o construtor teve um momento de holofote. Na inauguração da filial da Diesel no ParkShopping Canoas, Carvalho foi uma das atrações. "Um diretor fez questão de me chamar na frente de todo mundo. Eu não queria aparecer, mas ele insistiu e disse: 'Pessoal, o Serginho é o rei dos reis dentro dos shoppings'. Foi gratificante ouvir isso".

## Interior terá novos supermercados, shoppings e revendas de máquinas agrícolas

RIGHI SUPERMERCADOS/DIVULGAÇÃO/JC



Rede supermercadista implantará o primeiro shopping de Santana do Livramento em prédio de antigo lanifício

Não é só Porto Alegre que registra aceleração de novos empreendimentos. No interior gaúcho, muitos varejos estão sendo ampliados e implantados com o impulso do agronegócio. O setor de concessionárias de grandes marcas internacionais de máquinas agrícolas registra a abertura de operações do Centro ao Sul e fronteira. Em Pelotas, que virou polo de impacto da expansão da fronteira agrícola com o avanço da soja, tem novas unidades de redes como a Super Tratores e SLC Máquinas. O diretor da PLDA, João Lopes de Almeida, reforça que a expansão de varejistas para o interior ocorre com o impacto da maior renda no campo. "A força do agro gera interiorização. Tem projetos de novos malls em diversas regiões que seguem os conceitos que vemos na Capital", comenta Almeida.

Redes supermercadistas tam-

bém estão entre os segmentos que mais expandem. A Comercial Zaffari, de Passo Fundo, abriu três unidades do seu atacarejo Stok Center de janeiro até outubro e todas no interior - Uruguaiana, Soledade e Alegrete (mais recente) -, e terá em Santana do Livramento e Venâncio Aires.

Livramento, na fronteira com o Uruguai, terá seu primeiro shopping center, um projeto de outro supermercadista, o grupo Righi. A rede construirá nova loja e instalará o mall no antigo prédio do lanifício Albornoz, no Centro da cidade. O sócio-diretor da varejista, Antonio Righi, diz que o projeto previsto para o prédio está tramitando na prefeitura. "Estamos aguardando para começar a execução. Nossa previsão é investir R\$ 30 milhões na parte nova (supermercado) e R\$ 25 milhões na reforma do antigo lanifício", antecipa Righi.

## A união de esforços para o desenvolvimento sustentável

A Construção Civil é o motor do desenvolvimento, exercendo um papel social fundamental, gerando emprego e renda de forma imediata e em grande escala. Seu produto está na moradia, no hospital, nas escolas, nas unidades comerciais, enfim no desenvolvimento urbano.

Nos últimos dois anos **nossa atividade impulsionou a economia.**

**Almejamos um 2024 mais próspero**, com o crescimento de todos da indústria, da agricultura, do comércio e dos serviços.

**JUNTOS  
SOMOS  
FORTES**

**ASSOCIE-SE**

[f](#) [@](#) [in](#) [sindusconrs](#)



**SINDUSCON-RS**  
DESDE 1949