

EM PAUTA

Piscinas de alto padrão puxam faturamento bilionário da iGui



Empresa aposta no setor de alto padrão, vinculado a práticas de ESG, que inclui economia circular e responsabilidade socioambiental

Marca gaúcha soma expansão internacional, novos lançamentos e reconhecimento em franchising

Agnês Noll

agnes@jcrs.com.br

Fundada em Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre, em junho de 1995, a iGui transformou uma pequena sociedade de seis pessoas em referência mundial na fabricação de piscinas pré-moldadas. Aos 31 anos de mercado, a rede encerrou 2025 com faturamento total de R\$ 2,5 bilhões, alta de 4% sobre o ano anterior, sendo R\$ 2,3 bilhões gerados no Brasil e R\$ 169,9 milhões vindos da operação internacional, presente em mais de 50 países.

Para o fundador e CEO Filipe Sisson, que atua no setor de piscinas desde 1981 e comandava uma empresa familiar do ramo antes de fundar a iGui, a trajetória da marca é resultado de reinvestimento constante e de decisões tomadas ainda no início da operação. “A opção por mudar o desenho da piscina lá na inauguração da empresa foi importante”, contou, lembrando

que o modelo lançado em 1995 já trazia bancos, degraus e espaços de descanso, em contraste com as piscinas retangulares e sem conforto que eram predominantes no mercado.

A segunda decisão apontada por Sisson como determinante foi a expansão para fora do Rio Grande do Sul, iniciada em 2000, seguida da adoção do sistema de franquias em 2008. Hoje, a rede soma mais de 1.220 unidades no mundo entre fábricas, centros de distribuição e lojas das marcas iGui, Splash e Tratabem.

O reposicionamento da marca para o alto padrão, atualmente simbolizado pelo acabamento em cerâmica Atlas, nasceu da retração do crédito imobiliário no início dos anos 2010, quando bancos praticamente deixaram de financiar o produto. Os anos de investimento resultaram em um processo produtivo que reduziu em até 70% a mão de obra necessária. Em 2025, a empresa ampliou o portfólio com modelos como Rodes, Mino, Castelli, Vallauris, Arita, Cetus, Kéramos, Murano e Aquarium, somados à borda Overflow.

A pauta ambiental, hoje contemplada nas práticas ESG (sigla em inglês para os critérios usados na avaliação do compromisso

das empresas com sustentabilidade ambiental, responsabilidade social e governança corporativa), é apontada por Sisson como característica da empresa desde antes de o termo existir. “Ainda na década de 1990, desenvolvemos um estudo em parceria com a Ufrgs e a Pucrs que comprovou que uma piscina de fibra produzida pela empresa emite 32 vezes menos CO₂ do que uma piscina de concreto”, destaca o CEO.

A companhia mantém o braço socioambiental iGui Ecologia, que completa dez anos em 2025 com um centro de reabilitação de fauna silvestre em Araruama (RJ), além de práticas de economia circular que reaproveitam rebarbas de fibra de vidro na fábrica de Parobé (RS). O desempenho recente rendeu à Rede o Selo de Excelência em Franchising e o Selo Adicional de ESG 2026, da Associação Brasileira de Franchising, além do segundo lugar na categoria Internacional do 1º Prêmio FIAF, da Federação Ibero-Americana de Franquias.

Apesar dos resultados, Sisson reconhece que o setor da construção civil enfrenta um momento de cautela, pressionado pelos juros altos e por um inverno mais rigoroso que o habitual em boa parte do País. “Vamos superar,

com certeza”, afirmou, ao projetar recuperação assim que as condições de crédito para a construção civil se normalizarem.

Questionado sobre as perspectivas para os próximos anos, Sisson pondera que a linha convencional deve acompanhar o crescimento do PIB, enquanto o segmento de alto padrão depende diretamente da retomada do crédito para a construção civil. “Eu acho que o mercado é promissor demais, a gente acredita muito nisso”, resumiu. A expectativa é que o setor deve ganhar fôlego assim que os juros e o cenário internacional se estabilizarem.

Ao projetar o futuro da marca, o CEO diz que a prioridade segue sendo preservar a característica humana da gestão à medida que a Rede continua crescendo. “A nossa intenção é manter todo o caminho do produto, não só a venda pelo dinheiro, vamos dizer assim. Pensar no consumidor, na ergonomia do produto, preservar que o franqueado tenha uma condição de trabalho decente e que ganhe o dinheiro dele”, afirma. Para o presidente o que deve continuar é o respeito que passa por toda a cadeia – do consumidor ao fabricante – e que sustenta toda as expansões da iGui.

RAIO X

- **Empresa:** iGui
- **Ano de fundação:** 1995
- **Ano em que se tornou franquia:** 2008
- **Cidade de origem:** Gravataí (RS)
- **Área de atuação:** Produção e comercialização de piscinas pré-fabricadas, franchising, soluções para lazer e bem-estar, construção civil, manutenção e tratamento de piscinas por meio das marcas iGui, Splash e Tratabem.
- **Faturamento em 2025:** Superior a R\$ 2,5 bilhões.
- **Projeção de faturamento para 2026:** Crescimento de 5%, na comparação com 2025.
- **Onde a empresa quer estar daqui a cinco anos:** Consolidar ainda mais sua liderança global no mercado de piscinas pré-fabricadas, ampliar a atuação nos segmentos de construção civil e arquitetura, expandir o ecossistema de marcas e serviços e fortalecer a capacitação de profissionais especializados por meio da Tratabem.
- **Diferenciais competitivos:** Maior produtora e comercializadora de piscinas pré-fabricadas do mundo; Presença em mais de 50 países; Atendimento às novas demandas da construção civil, com projetos cada vez mais personalizados e tecnicamente complexos.



“Respeitar tanto desde o consumidor até o fabricante, que é o último interessado economicamente, o respeito a toda essa rede que trabalha para chegar ao consumidor com qualidade é o que fez a iGui chegar aonde chegou”

Filipe Sisson,
Fundador e CEO