

## Faturamento dos materiais de construção cai

O ano passado foi de queda no faturamento para a indústria de materiais de construção, embora em escala menor do que a retração apresentada em 2022. O índice Abrammat, elaborado pela FGV para a Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção, aponta para uma redução de 2,2% em 2023, ante queda de 6,9% no ano anterior. A entidade começou 2023 projetando alta de 2%.

Os materiais de acabamento tiveram queda de 6,8% no faturamento, puxando o resultado, enquanto os materiais de base apresentaram alta de 0,9%. O pequeno avanço no faturamento dos itens de base contrasta com a queda em volume de venda apresentada pelo Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (Snic) na semana passada, de 1,7% no ano. É também o segundo ano consecutivo de queda no indicador, que apresentou recuo

de 2,8% em 2022.

Para 2024, a Abrammat volta a sonhar com um aumento de 2% no ano, mesmo patamar que foi previsto pelo Snic.

Rodrigo Navarro, presidente da associação de fabricantes de materiais, elenca o alto endividamento das famílias como um dos motivos para a queda do indicador em 2023. Cerca de metade do faturamento da indústria de materiais vem da venda no varejo, mais sensível ao endividamento e às taxas elevadas de juros.

Há ainda, segundo ele, reflexo da pandemia. Em 2021, o faturamento do setor subiu 8,1%. O segmento da construção foi favorecido pela dificuldade dos brasileiros em gastar com outros produtos e serviços, mas a situação mudou.

Fonte: Valor Econômico

## Comgás fecha contrato com a Shell e diversifica portfólio em 2024

A Comgás deu mais um passo na diversificação de seu portfólio de suprimento de gás natural, ao fechar em dezembro um contrato de fornecimento com a Shell. O acordo prevê o fornecimento de 500 mil m3/dia – o equivalente a quase 4% do volume total contratado pela distribuidora.

Assim, a concessionária de gás canalizado de São Paulo entra em 2024 com um pouco mais de um quarto de seu volume de gás contratado com empresas fora do universo Petrobras. Até o fim do ano passado, a petroleira brasileira era a única fornece-

dora do gás da distribuidora, controlada pela Compass, do grupo Cosan.

A Comgás é a maior compradora de gás do mercado brasileiro, com 13,125 milhões de m3/dia sob contrato em 2024.

Em 2023, a empresa abriu uma chamada pública, na expectativa de atrair novos fornecedores.

Os contratos então vigentes com a Petrobras venciam ao fim do ano passado e era preciso recontratar a maior parte dos volumes.



## Indústria inicia 2024 mais otimista, aponta pesquisa da CNI

O empresário industrial entrou em 2024 mais otimista, de acordo com pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI). O Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI) avançou 2,2 pontos, de 51,0 pontos para 53,2 pontos, entre dezembro de 2023 e janeiro de 2024. O indicador varia de 0 a 100, com uma linha divisória de 50 pontos, valores abaixo dessa linha representam falta de confiança dos empresários e acima apontam confiança. Foram entrevistadas 1.271 empresas, entre 4 e 10 de janeiro.

A economista da CNI Larissa Nocko explica que o resultado demonstra que a indústria iniciou o ano com a confiança mais intensa e disseminada, depois de subir em dezembro e janeiro.

O ICEI é composto por dois indicadores: um que mede a percepção da indústria sobre as condições atuais e outro que mede as expectativas futuras.

Sobre as Condições Atuais, o índice avançou 1,5 ponto, para 48,3 pontos. Por estar abaixo dos 50 pontos, ele mostra percepção de piora em relação aos últimos seis meses.

Embora a avaliação dos empresários com relação às condições atuais de uma forma geral seja negativa, a avaliação com relação às próprias empresas deixou o campo negativo, ao passar para 50,2 pontos.

Fonte: CNI



## ASPACER sedia reunião com Grupo de Excelência de RH

Nesta última quinta-feira (18), a sede da Associação Paulista das Cerâmicas de Revestimento (ASPACER) reuniu os profissionais do Grupo de Recursos Humanos (RH) para participarem do workshop com o tema: "Quanto melhor for sua habilidade de negociar, melhor será seu dia-a-dia". De acordo com os organizadores, neste workshop, desenvolvido com a metodologia Harvard de negociação baseada em princípios, os profissionais tiveram a oportunidade aprender a importância de Identificar os reais interesses e necessidades da outra parte; Identificar critérios objetivos e validados/reconhecidos sobre os quais basear seus argumentos; buscar alternativas a um acordo; buscar as alternativas da outra parte a um acordo; examinar quais são as partes interessadas em cada negociação; identificar cada parte interessada que precisa ser influenciada além de aprenderem ferramentas básicas de solução de conflito. O workshop foi ministrado por Alaís Coluchi, que é Graduada em

Administração com ênfase em Comércio Exterior pelo Mackenzie, com especialização em Relações Internacionais pela UNESP e Mestrado em Administração pela FEA-USP. Ela desenvolveu ainda sua carreira em Comércio Exterior e Relações Internacionais, com experiência em Relações Institucionais, Certificação, Normatização e Qualidade.



Encontro aconteceu na sede da ASPACER



### PREVENÇÃO

Ações mitigatórias são fundamentais para manter a boa qualidade do ar, onde devem ser constantes medidas como: caminhões sempre transitarem lonados, com placa de proteção na ventilação do motor, escapamento na horizontal além da realização constante de umectação nas vicinais e limpeza dos veículos.

### IMPORTANTES

Sempre que houver qualidade do ar classificada a partir de

ruim, em qualquer uma das duas estações medidoras, as atividades de operação e formação de pilhas assim como carregamento e basculamento de argila seca nos pátios de secagem deverão ser paralisadas em todos os municípios do polo, conforme determina o Termo de Compromisso assinado junto à CETESB;

Se a informação da qualidade do ar não chegar até você, acesse o site da CETESB através do Link: <https://cetesb.sp.gov.br/ar/boletim-diario/>

