
REFLEXOS DE UM
SETOR LAPIDADO
PELO TEMPO
25
ANOS
SINBEVIDROS

SINBEVIDROS

Reflexos de um setor lapidado pelo tempo

85 ANOS

BB EDITORA
1ª EDIÇÃO

São Paulo - 2026

OURO PLUS

cebrace
A Marca do Vidro

PRATA

BLINDEX®

GUARDIAN GLASS
See what's possible™

RECICLAGEM DE VIDROS
MASSFIX

PKO Vidros®

PILKINGTON

OURO

brazilglass®
best in glass processing

Glasstech®

BRONZE

AGC
Your Dreams, Our Challenge

Cristalplex
VIDRO TEMPERADO

Pilar Glass
BARUERI - SP

STARTEMP
VIDROS

vivix
fazemos juntos

Prefácio

Tenho a rara felicidade de estar à frente do SINBEVIDROS no exato momento em que celebramos seus 85 anos. Uma trajetória que não pertence a um único nome, mas à soma de muitas mãos. Reunir, nestas páginas, as memórias de empresas, empresários, trabalhadores, técnicos, colaboradores e dirigentes da entidade que, ao longo de quase um século, transformaram não apenas a matéria bruta, mas o destino de milhares de famílias é um misto de felicidade e honra.

A palavra associar descende do latim associare: a união do gesto de aproximar-se com a figura do socius, o companheiro de caminhada. Em sua origem mais nobre, associar-se nunca foi uma mera formalidade burocrática ou um pacto de conveniência, mas o ato da livre escolha de caminhar lado a lado e fazer-se sócio da mesma causa.

Juntar-se a uma entidade é, portanto, um ato de crença. É acreditar que, juntos, temos a capacidade de moldar o amanhã. É reconhecer que a vontade coletiva, quando alinhada sob o mesmo propósito, tem força para transformar a realidade. Em uma época dominada pela fragmentação, pela alta competitividade e pelo ruído dos posicionamentos extremos, o desafio do associativismo "puro" torna-se um ato de resistência.

Sempre fui fascinado pela história de pessoas que se juntavam espontaneamente, como grupos se uniram de maneira voluntária para combater o bom combate em prol de algo maior que suas próprias individualidades. Ao longo de duas décadas no trabalho associativo da indústria e do setor vidreiro, pude aprender a lição de derrotas, a euforia das vitórias, a ansiedade das conquistas e, acima de tudo, a sabedoria da constância. Aprendi que, assim como na vida, nada de duradouro se constrói sem ter boas pessoas ao lado.

O vidro é um elemento curioso. Quando pronto, diante dos olhos, parece simples, quase invisível. Mas essa transparência engana. Ele carrega consigo o peso do fogo, da areia, da química, do suor humano e de uma engenharia complexa. Da usina ao corte, da lapidação à furação, da têmpera e laminação à instalação final, cada etapa acrescenta valor e, na mesma medida, responsabilidade.

Quando o SINBEVIDROS foi fundado, em 1941, o setor era uma arte de artesãos. Falava-se de espelhar, polir, lapidar e beneficiar em pequenas oficinas familiares, sustentadas pelo domínio prático transmitido entre gerações. O Brasil importava quase tudo o que consumia, e o mundo desmoronava sob o fantasma da Segunda Guerra Mundial, interrompendo o abastecimento. Organizar aquela categoria nascente não era um capricho. Era uma necessidade de sobrevivência.

A história do SINBEVIDROS nasce justamente nesse ponto de inflexão, como ponte entre o saber manual e a escala industrial. As atas amareladas, os livros de registro e os documentos preservados em nosso acervo guardam o rigor da rotina, as assembleias, as decisões, os orçamentos aprovados. Mas a rotina, embora sustentadora, não conta tudo.

A alma desta publicação reside nos depoimentos daqueles que viveram "o" e "do" vidro. São as vozes dos que enfrentaram a escassez de matéria-prima, a transição para a automação, a mudança de gerações e a fúria das incertezas de cada ciclo econômico. Elas nos mostram como o vidro deixou de ser um artigo de margens confortáveis para se tornar um mercado feroz, no qual a excelência operacional, a conformidade técnica e a gestão financeira e estratégica não são diferenciais, mas pré-requisitos para existir. Afinal, entender a dinâmica do mercado e os impactos das decisões individuais no todo tornou-se fundamental.

Chegar aos 85 anos nos enche de orgulho, mas também renova a nossa responsabilidade com o setor. Esta publicação não se limita a registrar o que foi erguido pelas gerações anteriores. Ela lança luz sobre os gargalos que continuam a desafiar o nosso mercado todos os dias.

Olhar para a nossa história é encarar de frente as exigências dos novos tempos, como a alta competitividade, as pressões tributárias e energéticas, os avanços da automação, a urgência da sustentabilidade. O vidro nos ensina a sua maior lição. É possível atravessar o tempo e resistir às mais altas pressões mantendo a essência, enquanto assume novas e arrojadas formas. O SINBEVIDROS é o reflexo dessa mesma natureza, uma entidade que alcançou os 85 anos porque soube permanecer sólida, mas que só continuará viva se nunca deixar de se transformar.

Para as futuras diretorias desta entidade e também para aqueles que amanhã assumirem em outras instituições, este livro é o testemunho vivo de como uma instituição atravessa 85 anos permanecendo jovem, ativa e relevante. Isso só é possível por meio de pessoas que doam seus maiores recursos, seu tempo e sua energia, em nome do bem comum.

Às boas pessoas que tornaram essa jornada possível e às que continuam, e continuarão, a escrever esta história: um brinde!

Boa leitura.



Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Victor Villas Casaca
Presidente do SINBEVIDROS e da ABRAVIDRO

Sumário

Linha do tempo
página 10

1 Capítulo
O início, 1941 a 1980, antes do float e as primeiras têmperas de vidro
página 17

2 Capítulo
A chegada do *float* 1980 a 1990, quando o vidro plano brasileiro ganhou uma nova base
página 33

3 Capítulo
A época de ouro 1990 a 2000, quando o vidro brasileiro abriu as portas para o mundo
página 41

4 Capítulo
Expansão do mercado, 2000 a 2015, quando o vidro ganhou escala, técnica e gestão
página 51

5 Capítulo
Anos de pressão, 2015 a 2020, quando a oferta supera a demanda e encontra um mercado mais restrito.
página 67

6 Capítulo
Pandemia, de 2020 a 2022 O vidro que não pôde parar
página 75

7 Capítulo
Dias atuais, o SINBEVIDROS chega aos 85 anos
página 83

8 Capítulo
Depoimentos
página 95

Memórias que refletem nossa história
página 103

Patrocinadores
página 115

Expediente
página 126

Linha do tempo

1º de agosto de 1941
Filiação à Federação das Indústrias Paulistas
Assembleia Geral Extraordinária ratifica a filiação do Sindicato à estrutura federativa da indústria paulista.
Pág. 22

1941
Fundação do Sindicato
Em 15 de maio, nasce o Sindicato das Indústrias de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros, com base no município de São Paulo.
Pág. 16

1942
Covibra inicia nova etapa do vidro plano nacional
No Rio de Janeiro, a Companhia Vidreira Nacional é fundada em meio às dificuldades de importação impostas pela Segunda Guerra.
Pág. 18

1951
Fundação da Santa Lúcia Cristais
A empresa inicia a produção de vidros temperados em São Paulo, com fornecimento voltado sobretudo ao setor automotivo.
Pág. 24

1953
Santa Lúcia amplia operação no Bom Retiro
A mudança para a Rua Tocantins aumenta a área produtiva e permite expansão dos fornos e da produção de vidros temperados.
Pág. 24

1962
Providro entra em operação em Caçapava
Com o processo Libbey-Owens, a fábrica melhora a qualidade da matéria-prima nacional e amplia a independência dos processadores.
Pág. 25

1979
Mudança para a Avenida Paulista
O Sindicato deixa o Viaduto Dona Paulina e passa a funcionar na Avenida Paulista, aproximando-se do centro institucional da indústria paulista.
Pág. 28

1982
Primeira linha de vidro float do Brasil
A Cebrace, joint venture entre Saint-Gobain e Pilkington, coloca em operação a primeira linha nacional de *float*, marco para a qualidade do vidro plano.
Pág. 32

1993
Mudança de nome e ampliação territorial
A entidade passa a se chamar Sindicato das Indústrias de Beneficiamento e Transformação de Vidros e Cristais Planos do Estado de São Paulo — SINBEVIDROS.
Pág. 41

1994
Guardian chega à América Latina por São Paulo
A companhia instala um centro de distribuição no Estado e anuncia uma nova fase de concorrência e oferta no mercado de vidro plano.
Pág. 45

1996
Cebrace inaugura o terceiro float em Jacareí
A expansão da Cebrace amplia a oferta de vidro plano de melhor qualidade e acompanha o crescimento do mercado brasileiro de processamento.
Pág. 42

1998
Guardian inaugura o quarto forno float brasileiro em Porto Real
A entrada da Guardian na produção nacional intensifica a concorrência e muda o equilíbrio do mercado de vidro plano no país.
Pág. 45

2004
Cebrace inaugura o quinto float brasileiro em Barra Velha
A nova unidade amplia a presença da produção de vidro float no país e reforça a escala da indústria de base no início dos anos 2000.
Pág. 53

2006
NSG anuncia a compra da Pilkington
A aquisição reposiciona globalmente um dos grupos históricos do vidro plano e impacta a configuração internacional da cadeia.
Pág. 53

2009
Ação coletiva sobre aviso prévio indenizado
O SINBEVIDROS obtém decisão liminar favorável a associados em discussão sobre contribuição previdenciária incidente no aviso prévio indenizado.
Pág. 57

Guardian inaugura a fábrica de Tatuí
A nova unidade no interior paulista aproxima a produção de vidro plano da cadeia de transformação do Estado de São Paulo.
Pág. 52

2010
SINBEVIDROS é reconhecido em boas práticas sindicais
A entidade aparece no Prêmio Melhores Práticas Sindicais da Fiesp com ação voltada à cobrança da contribuição sindical patronal.
Pág. 60

Resíduos entram com mais força na agenda legal
A Política Nacional de Resíduos Sólidos fortalece a discussão sobre responsabilidade compartilhada e gestão de resíduos na cadeia produtiva.
Pág. 60

2013
AGC inicia operação industrial em Guaratinguetá
A chegada da AGC ao Vale do Paraíba paulista amplia a presença da indústria de base no Estado de São Paulo e reforça a competição no mercado brasileiro de vidro plano.
Pág. 53

2014
Vivix inaugura fábrica de vidros planos em Pernambuco
A unidade de Goiana amplia a capacidade nacional de produção de vidro plano e marca a entrada de uma nova fabricante de capital nacional no setor.
Pág. 52

Pesquisa setorial de cargos e salários ganha reconhecimento
O SINBEVIDROS é reconhecido pela Fiesp com iniciativa voltada à produção de informação para apoiar a gestão das empresas associadas.
Pág. 62

2020
Pandemia de COVID-19 desafia o setor
O início da pandemia gera incertezas, protocolos de segurança, reorganização de turnos, digitalização de rotinas e preocupação com continuidade dos negócios.
Pág. 73

2021
SINBEVIDROS completa 80 anos
A entidade chega aos 80 anos em um período marcado por pandemia, solidariedade setorial e necessidade de adaptação das empresas.
Pág. 78

Campanha "O Vidro Contra a Fome" mobiliza o setor
Em parceria com a Obra Social Dom Bosco de Itaquera, o SINBEVIDROS promove ação de arrecadação de alimentos para famílias em situação de vulnerabilidade.
Pág. 78

2023
Entidades formalizam pleito sobre Substituição Tributária
Abravidro, Abividro e SINBEVIDROS-SP apresentam à Secretaria da Fazenda de São Paulo documento técnico defendendo a exclusão dos vidros planos do regime de ST.
Pág. 84

Indústria Legal combate a informalidade
A campanha orienta empresas sobre enquadramento sindical correto, concorrência leal e fortalecimento do setor vidreiro paulista.
Pág. 84

2024
Gestão financeira torna-se prioridade
Cursos de gestão financeira estratégica, precificação, margem, capital de giro e investimentos passam a apoiar a profissionalização das empresas vidreiras.
Pág. 86

2025
Sentença contra obrigatoriedade de registro no CREA-SP fortalece a defesa setorial
Decisão judicial reconhece que atividades industriais e artesanais de beneficiamento e transformação de vidro não configuram, por si só, obras ou serviços de engenharia.
Pág. 89

Portaria SRE 64 retira vidros planos da Substituição Tributária do ICMS
Após anos de articulação setorial, o Governo do Estado de São Paulo publica medida que exclui os vidros planos do regime de ST, com vigência prevista para 2026.
Pág. 84

Entrada em vigor da exclusão da ST
A retirada dos vidros planos do regime de Substituição Tributária do ICMS passa a valer em 1º de janeiro, marcando desdobramento concreto de uma pauta histórica do setor.
Pág. 85

Presidentes do SINBEVIDROS

Período	Presidente
1937–1938	Carlos Neuman
1938–1940	Márcio Assumpção Vieira
1941–1948	José Pedro Franco
1948–1951	Domingos Ludovici
1951–1954	Sizerando de Oliveira
1954–1977	Armindo de Castro
1977–1980	Waldemar Moreno
1980–1983	Wilson José Farhat
1983–1986	Flávio Pircio
1986–1987	Aldo Machado Simões
1987–1989	Marilena Carmen M. de Azevedo
1989–1990	Erval Fusco
1990–1992	Ibelson Ferreira de Sousa
1992–1995	Léo Carlos Moran
1995–1998	Orlando Carlos Pereira
1998–2001	Wilson José Farhat Júnior
2001–2012	Roberto Menedin
2012–2023	Alfredo dos Anjos Martins
2023–2027	Victor Villas Casaca



O início, 1941 a 1980, antes do float e as primeiras têmperas de vidro

1 Capítulo

"Cada época teve seu desafio. Houve fases de escassez, expansão, importação necessária, crises de margem e ciclos de euforia"
Júlio Sérgio Nakano, consultor e empresário do setor.

Em 1941, quem quisesse um vidro cortado, polido, lapidado ou transformado em espelho dependia de uma oficina, de um par de mãos experientes e, quase sempre, de um sobrenome de família. Não havia forno *float* em nenhum lugar do Brasil. A tecnologia sequer tinha sido inventada. O vidro chegava em chapas importadas, muitas vezes escassas, e era trabalhado artesanalmente até virar vitrine, janela ou espelho.

Foi nesse mundo ainda manual que nasceu a entidade que décadas depois se chamaria SINBEVIDROS. Este capítulo percorre os primeiros quarenta anos dessa história, da fundação, em 1941, ao limiar dos anos 1980, quando o país e o setor se preparavam para uma mudança de escala que a tecnologia do vidro *float* tornaria possível.

Naquela época, São Paulo crescia num ritmo que já assustava. O Brasil deixava de ser um país essencialmente agrário e passava a apostar, com força, na indústria. Era a era Vargas, marcada por um Estado centralizador, que organizava a economia de cima para baixo, reconhecia categorias profissionais e patronais e transformava a filiação sindical em condição prática para dialogar com o poder público.

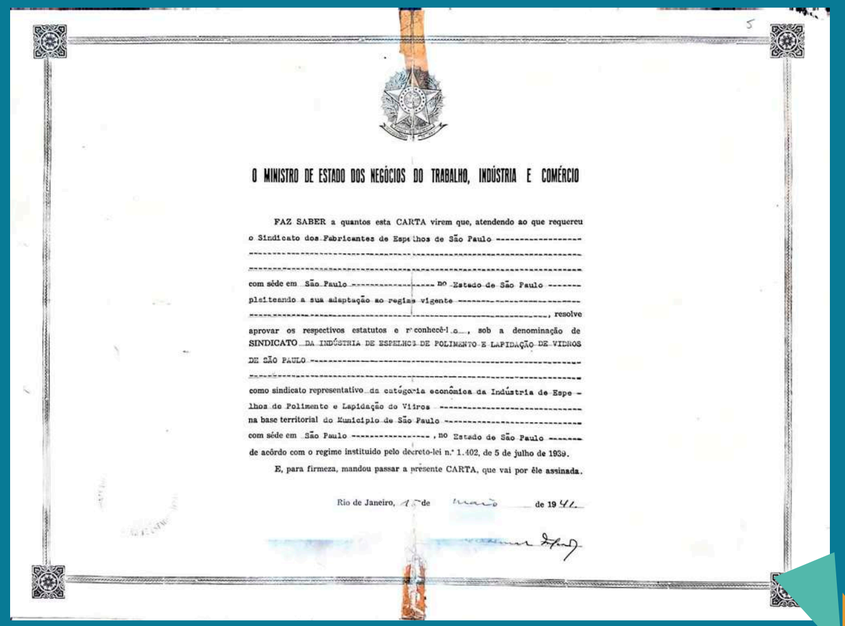
Um ano antes, em 9 de julho de 1940, o Decreto Lei nº 2.381 havia formalizado o quadro de atividades e profissões para registro de associações e enquadramento sindical. Nele, apareciam de forma organizada os vidros e cristais planos, os vidros e cristais ocos, os espelhos, o polimento e a lapidação de vidros. A lei deu nome institucional a ofícios que já existiam havia décadas nas ruas de São Paulo, mas que ainda não tinham voz própria.

Foi nesse encontro entre um Estado que classificava categorias e um setor que precisava se fazer reconhecer que nasceu, em 15 de maio de 1941, o **Sindicato da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros**, entidade que décadas mais tarde adotaria o nome SINBEVIDROS.

O momento não poderia ser mais paradoxal. O vidro plano era cada vez mais necessário. Vitrines, janelas, edifícios e uma cidade em expansão pediam luz e transparência. Ainda assim, oficialmente, o material não era tratado como insumo estratégico. A política industrial da época mirava setores considerados básicos, como mineração, siderurgia, eletricidade, cimento e química. O vidro ficava fora desse núcleo.

Segundo a história setorial preservada pela *Pilkington*, o vidro chegou a ser tratado como artigo supérfluo, sujeito a tarifas de importação de até 40%, mesmo com a produção nacional ainda insuficiente para atender o mercado. O país precisava de vidro, mas cobrava dele imposto de luxo.

A Segunda Guerra Mundial, que já ia a seu segundo ano quando o Sindicato nasceu, resolveria essa contradição da pior forma possível: pela falta. Com a Europa em guerra, a importação de vidro tornou-se irregular e cara. As fábricas europeias foram redirecionadas para o esforço bélico, as rotas comerciais se fecharam, e um país que ainda dependia de chapas importadas passou a sentir, na prática, o que era não ter vidro suficiente para janelas, vitrines, obras e oficinas.



O MINISTRO DE ESTADO DOS NEGÓCIOS DO TRABALHO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO

FAZ SABER a quantos esta CARTA virem que, atendendo ao que requereu o Sindicato dos Fabricantes de Espelhos de São Paulo ----------
---
---
com séde em São Paulo ---------- no Estado de São Paulo -------
pleiteando a sua adaptação ao regime vigente ----------
----------, resolve aprovar os respectivos estatutos e reconhecê-lo..., sob a denominação de SINDICATO DA INDÚSTRIA DE ESPELHOS DE POLIMENTO E LAPIDAÇÃO DE VIDROS DE SÃO PAULO ----------
---
como sindicato representativo da categoria econômica da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros ----------
na base territorial do Município de São Paulo ----------
com séde em São Paulo ----------, no Estado de São Paulo -------
de acôrdo com o regime instituido pelo decreto-lei n.º 1.402, de 5 de julho de 1939.

E, para firmeza, mandou passar a presente CARTA, que vai por êle assinada.

Rio de Janeiro, 15 de maio de 1941

Carta sindical de reconhecimento da entidade, de 15 de maio de 1941, ainda com a denominação Sindicato da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros.
Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Antes do Sindicato, os pioneiros que abriram o caminho

A história do vidro no Brasil, porém, não começa em 1941. O Sindicato nasceu num terreno já preparado por gerações de empreendedores. O início da produção nacional é atribuído ao português Francisco Ignácio de Siqueira Nobre, que obteve autorização régia para montar, em 1810, a Real Fábrica de Vidros da Bahia, dedicada a vidros planos e ocos, numa época em que o Brasil sequer sonhava com uma indústria estruturada.

Setenta anos depois, em 1882, o brasileiro de origem francesa *François Antoine Marie Esbérard* inaugurou, em São Cristóvão, no Rio de Janeiro, a Companhia Fábrica de Vidros e Crystaes do Brasil. A produção de garrafas, vidros e cristais ganhou tanto reconhecimento que o próprio imperador Dom Pedro II visitou a fábrica em diferentes ocasiões.

Em São Paulo, a referência viria com a Companhia Vidraria Santa Marina, fundada em 1895 por Antônio da Silva Prado e Elias Fausto Pacheco Jordão, a primeira fábrica de garrafas e vidros da capital paulista. Quando o Sindicato nasceu, em 1941, encontrou pela frente meio século de experiência produtiva acumulada por essas iniciativas pioneiras.

O vidro ganha fábrica: Covibra, CPVP e o "paulistinha"

A escassez provocada pela guerra não ficou restrita ao discurso. Virou fábrica. Em 1942, no Rio de Janeiro, o empresário português Lúcio Tomé Feteira fundou a Companhia Vidreira Nacional, a Covibra, instalada em São Gonçalo, então distrito de Niterói. A empresa aproveitava as areias de boa qualidade da região e mirava, de início, o mercado da Capital Federal e da baixada fluminense.

Quase ao fim do conflito, em São Paulo, os proprietários da Vidraria Santa Marina criaram a Companhia Paulista de Vidro Plano, a CPVP, instalada ao lado da tradicional fábrica da Barra Funda, usando as mesmas areias que a Santa Marina já trazia da Freguesia do Ó para fazer garrafas. O vidro da CPVP ganhou o apelido de "paulistinha" e passou a aparecer em janelas da capital, do interior paulista e das regiões vizinhas.

Esses dois nascimentos, Covibra e CPVP, aconteceram logo depois da fundação do Sindicato, mas ajudam a explicar o ambiente em que ele nasceu. A entidade não surgiu à margem da história produtiva, mas quando a cadeia vidreira brasileira começava a disputar espaço próprio na industrialização do país.

Anos depois, no início da década de 1950, Covibra e CPVP se fundiriam, dando origem à Vidrobrás. Era a confirmação de que aquelas iniciativas de guerra não foram episódios isolados, mas a base sobre a qual o mercado nacional de vidro plano cresceria em escala, concorrência e qualidade.



Capa do Livro de Registro de Sócios do Sindicato, documento preserva a denominação original da entidade e reúne os primeiros registros dos associados. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Enquanto as fábricas nasciam, São Paulo mudava de forma diante dos olhos. O centro se adensava, o comércio ganhava novas áreas, e a construção civil buscava materiais compatíveis com uma vida urbana mais iluminada e visível. O vidro respondia bem a esse momento. Deixava entrar luz, protegia da chuva e do vento, expunha mercadorias em vitrines, refletia ambientes, ampliava a sensação de espaço e dava a fachadas e interiores um ar de modernidade.

Ninguém ainda falava em desempenho térmico ou acústico. Isso viria décadas depois. Mas o material já tinha lugar cativo na paisagem da cidade que se modernizava. A arquitetura da época, de linhas mais simples e modernas, ajudava. Vitrines, janelas, espelhos e esquadrias aumentavam a demanda por quem soubesse cortar, polir, lapidar e espelhar o vidro sob medida.

O ofício antes da fábrica

Boa parte desse trabalho ainda era feita por pequenas oficinas e firmas familiares, com forte presença de mão de obra especializada. Muitos profissionais traziam conhecimentos de tradição europeia, adaptados às condições brasileiras. Era um ofício de saberes práticos. A lapidação exigia controle manual, o polimento dependia de experiência, a espelhação envolvia procedimentos químicos e cuidados de acabamento, e o corte pedia segurança e domínio do material.

O vidro plano não perdoava erro grosseiro. Uma chapa mal armazenada, um corte impreciso ou uma lapidação irregular podiam significar prejuízo real, porque o insumo era caro e, muitas vezes, difícil de repor. Saber trabalhar o vidro era, literalmente, saber preservar dinheiro.

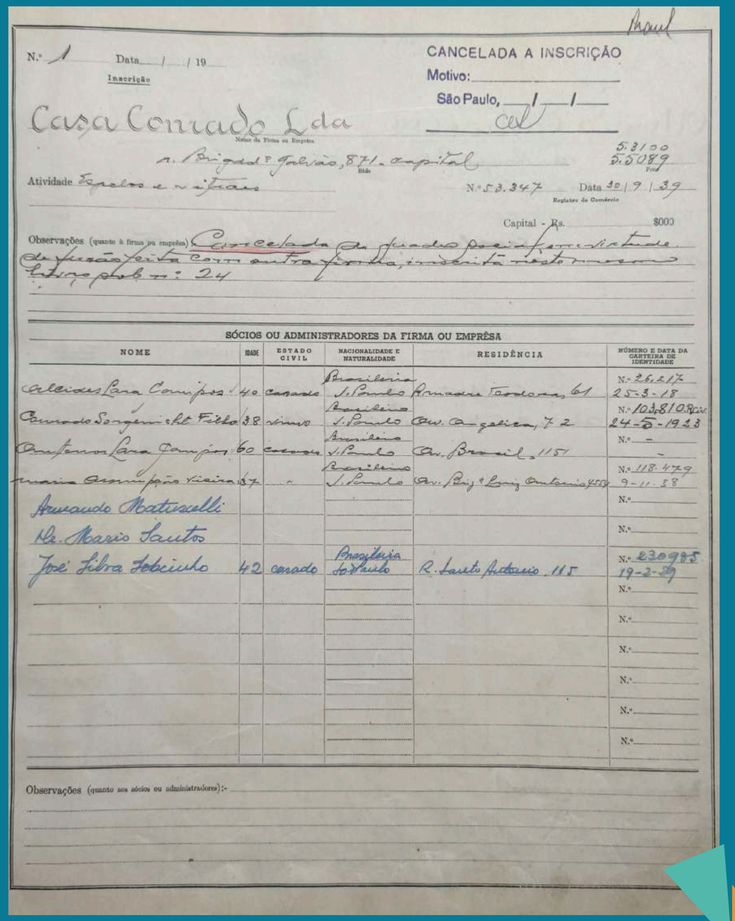
Esse cenário, feito de insumo caro, mão de obra especializada, demanda crescente, custos de importação e oscilação de mercado, ajuda a explicar por que empresas concorrentes decidiram se organizar em torno de uma entidade comum.

Uma mostra desse universo está no Livro de Registro de Sócios do Sindicato, um dos documentos mais preciosos preservados pela entidade. Suas primeiras páginas funcionam como um mapa do setor vidreiro paulista. Ali aparecem empresas instaladas em endereços centrais e comerciais da cidade, como Avenida Rangel Pestana, Rua João Teodoro, Rua Itaim e Rua da Conceição, vias ligadas ao cotidiano de oficinas, lojas, armazéns e pequenas indústrias.

A primeira inscrição do livro pertence à Casa Concórdia Ltda., ligada a espelhos e vitrôs. Na sequência, aparecem nomes como Almeida Castro & Cia., Garcia & Matheus, Domingos Seixas, Joaquim Rodrigues Mano, Alberto Savoy & Cia., Manoel S. Silva & Irmão, Irmãos Albino Pan e Richter Irmãos Ltda. Eram sociedades familiares, firmas de irmãos, negócios que combinavam comércio, oficina e beneficiamento.

Os registros trazem nacionalidades e naturalidades diversas, entre brasileiros, portugueses, italianos, sírios e naturalizados. É um mosaico típico da São Paulo comercial da época, mas que aqui revela algo específico do setor. O vidro se desenvolveu apoiado em saberes transmitidos por famílias e imigrantes, muitas vezes antes de existir formação estruturada para o ofício.

O livro também guarda o movimento natural de qualquer setor vivo. Empresas mudavam de nome, de endereço, de composição societária. A ficha de Domingos Seixas registra posterior mudança de denominação para Seixas & Cia. Ltda. A de Joaquim Rodrigues Mano menciona, em 1953, nova denominação para Casa Mano. Havia, portanto, permanências e interrupções. Algumas empresas cresciam, outras desapareciam, e o Sindicato acompanhava esse movimento, mantendo viva a memória administrativa da categoria.



N.º 1 Data / / 19

Inscrição

CANCELADA A INSCRIÇÃO

Motivo:

São Paulo, / /

Casa Conrado Lda

Nome da Firma ou Emprêsa

r. Brigad.º Galvão, 871 - capital

Sede

5.3100
5.5089

Atividade Espelhos e vitrões

N.º 53.347 Data 30/9/39

Registro de Comércio

Capital - Rs. $000

Observações (quanto à firma ou emprêsa) Cancelada de fundos sociais em virtude de fusão feita com outra firma, inscrita neste mesmo livro sob n.º 24

SÓCIOS OU ADMINISTRADORES DA FIRMA OU EMPRÊSA

NOME	IDADE	ESTADO CIVIL	NACIONALIDADE E NATURALIDADE	RESIDÊNCIA	NÚMERO E DATA DA CARTEIRA DE IDENTIDADE
Alcides Lara Campos	40	casado	Brasileira S. Paulo	Amadeu Teodoro, 61	N.º 26.217 25-3-18
Conrado Sorgenicht Filho	38	viuvo	Brasileiro S. Paulo	Av. Angelica, 72	N.º 103.810 Civ. 24-5-1923
Antonio Lara Campos	60	casado	Brasileiro S. Paulo	Av. Brasil, 1151	N.º – –
Maria Assumpção Vieira	57	"	Brasileira S. Paulo	Av. Brig.º Luiz Antonio 4554	N.º 118.479 9-11-38
Armando Matuscelli					N.º
Dr. Mario Santos					N.º
José Silva Sobrinho	42	casado	Brasileiro São Paulo	R. Santo Antonio, 115	N.º 230985 19-2-39

Observações (quanto aos sócios ou administradores):-

Ficha da Casa Concórdia Ltda., primeira inscrição no Livro de Registro de Sócios do Sindicato. O documento preserva a memória das empresas pioneiras do setor vidreiro paulista. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Como a entidade se organizou (1941–1949)

Fundar um sindicato em 1941 não era apenas reunir empresários uma vez e ir embora. A documentação do período mostra uma entidade que, desde muito cedo, levou a sério sua própria organização. Antes mesmo do marco de maio, em 21 de fevereiro de 1941, uma assembleia já aprovava as contas do exercício de 1939 a 1940, sinal de que havia atividade administrativa organizada mesmo antes da fundação formal.

O retrato mais completo desse início vem da assembleia de 1º de agosto de 1941, realizada na sede da Rua Quintino Bocaiúva, nº 22, 2º andar. Na pauta, estavam três decisões centrais. Ratificar a filiação à Federação das Indústrias Paulistas, eleger a Diretoria e o Conselho Fiscal, e escolher delegado e suplente junto à Federação. A filiação foi ratificada por unanimidade, gesto decisivo porque colocava o Sindicato dentro da estrutura institucional da indústria paulista, ao lado de categorias mais estabelecidas.

A eleição definiu os nomes da fase inaugural. A Diretoria ficou com José Pedro Franco, Conrado Adalberto Longuinicht e Horácio Leite Júnior. Como suplentes, foram eleitos Bernardo Matheus, Alcides Lara Barros e Quirino Matheus. O Conselho Fiscal reuniu Agostinho de Almeida Castro, Domingos Lodovici e Ernesto Prado Richter, com os suplentes Clemente Richter, Alfredo Venerand e José Almeida Castro. Na sequência, a própria Diretoria elegeu, por voto secreto, José Pedro Franco como presidente, com Longuinicht na secretaria e Leite Júnior na tesouraria.

Em 29 de dezembro de 1941, nova assembleia extraordinária elegeu Franco delegado do Sindicato, com 13 votos, reforçando seu papel de liderança e de ponte entre a base empresarial do vidro e a estrutura federativa da indústria paulista.

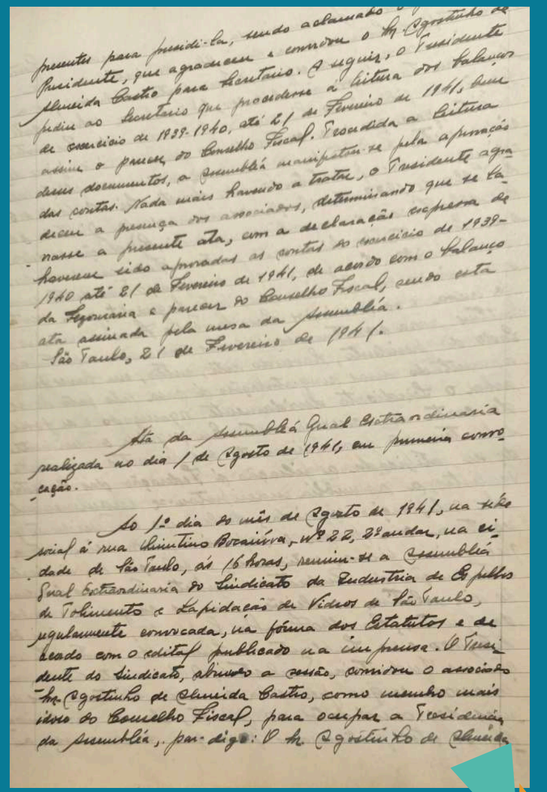
O ano seguinte trouxe mudança de sede. A assembleia de 31 de março de 1942 já ocorreu na Rua 15 de Novembro, nº 244, 9º andar. Foi também o primeiro ciclo completo de prestação de contas, com aprovação do exercício de 1941 e discussão do orçamento de 1942. Em agosto daquele ano, nova assembleia tratou da renovação dos órgãos diretivos.

O padrão se repetiria ano após ano. Em 1947, houve discussões sobre reforma estatutária e regularização administrativa. Em 1948, a entidade já aparecia mais estabilizada, com assembleia em 28 de fevereiro para tratar das contas de 1947, reunião de diretoria em 14 de março, uma extraordinária em 2 de junho e balancetes em agosto, outubro e novembro.

Foi em 1948 que aconteceu a primeira grande mudança de comando. José Pedro Franco, presidente desde 1941, deu lugar a Domingos Lodovici. Franco representa a fase de fundação, filiação, organização diretiva e vínculo institucional. Lodovici assume como liderança de continuidade, num momento em que era preciso manter a casa em ordem e acompanhar uma base empresarial em transformação.

Em 1949, o Sindicato já funcionava em plena rotina. A assembleia de 25 de fevereiro apreciou as contas de 1948 e o orçamento de 1949. Uma extraordinária em 18 de maio, já sob condução de Lodovici, tratou de tema institucional, e a Diretoria se reuniu sucessivamente em junho, julho, agosto, setembro, outubro e novembro. Há ainda indícios, a confirmar, de discussões sobre relações trabalhistas naquele ano, sinal precoce de que o sindicato patronal começava a lidar com a complexidade das relações entre empresas, empregados e órgãos públicos.

Por trás dessa rotina de atas, contas e pareceres está algo simples. Nenhuma entidade de representação se sustenta apenas de discurso. Ela precisa de método, confiança e regularidade para que os associados a reconheçam como voz legítima diante do poder público e da Federação. Foi essa engrenagem, construída sem alarde entre 1941 e 1949, que permitiu ao Sindicato atravessar as décadas seguintes.



Ata manuscrita de 1941. Os primeiros registros mostram uma entidade preocupada com organização administrativa, prestação de contas e representação. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Do ponto de vista tecnológico, os anos 1940 trouxeram avanços discretos, mas reais. A espelhação passou a incorporar técnicas químicas mais eficientes, resultando em produtos de melhor qualidade e maior durabilidade. A lapidação e o polimento se beneficiaram de equipamentos mecânicos que, mesmo ainda dependentes da operação manual, davam mais precisão e produtividade.

Comparados ao que viria com a têmpera horizontal, a laminação e o float, esses avanços parecem pequenos. Na época, porém, tinham peso concreto. Uma lapidação mais precisa reduzia riscos de manuseio, uma espelhação mais estável aumentava a durabilidade do produto, e um corte bem executado evitava desperdício. A modernização do setor começou por essas melhorias de oficina, antes de virar salto industrial.

Vidro em escala nas fábricas dos anos 1950 e 1960

Foi nos anos 1950 que a produção nacional de vidro plano ganhou corpo em escala até então incomum. Em 1951, o empresário Louis Dreyfus fundou em São Paulo a Santa Lúcia Cristais Ltda., instalada num galpão de 1.200 metros quadrados na Rua Barra do Tibagi, no Bom Retiro. A estrutura era pequena para a ambição que carregava. Havia um forno plano nos fundos, poucas máquinas de lapidação, cavaletes, mesas de corte improvisadas e uma produção inicial de vidros temperados voltada, em boa parte, ao setor automotivo.

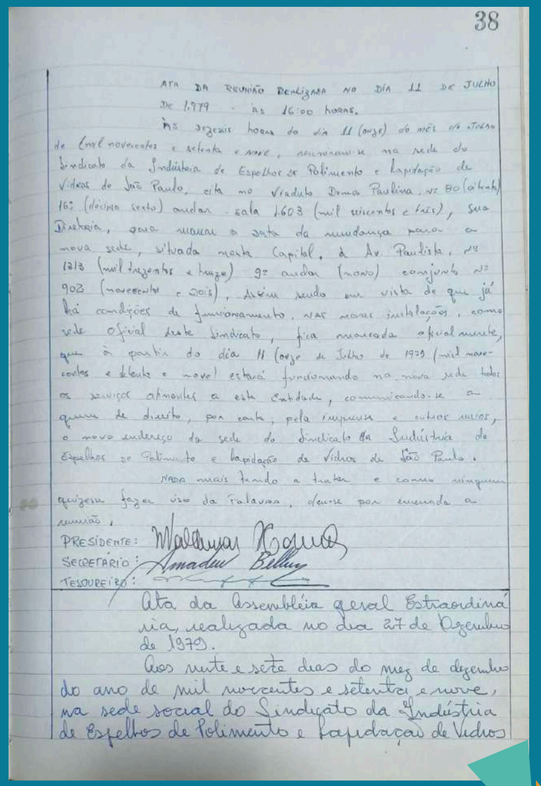
Em 1953, a Santa Lúcia mudou para a Rua Tocantins, no mesmo bairro, mas para um imóvel maior. Com 4 mil metros quadrados de área. Assim, conseguia atender a demanda crescente.

Antes do fim da década, a Santa Lúcia já havia triplicado sua produção, ampliando a oferta de vidros temperados em diferentes tamanhos e espessuras para arquitetura, fachadas de lojas e aplicações automotivas. Foi nesse percurso que nasceu a marca Blindex, que se tornaria sinônimo de vidro de segurança no Brasil.

O crescimento da demanda exigiu mais espaço. Em 1961, a Santa Lúcia Cristais Blindex inaugurou uma fábrica no Parque Novo Mundo, próxima à Rodovia Presidente Dutra. O endereço era estratégico. A Rodovia Presidente Dutra ligava São Paulo ao Rio de Janeiro e atravessava o Vale do Paraíba, região que se consolidaria como eixo importante da indústria nacional de vidro plano.

Pouco depois, outro marco mudou a qualidade do vidro disponível no país. A Providro, instalada em Caçapava, entrou em operação em 1962 com o processo Libbey Owens, tecnologia então avançada para produção de vidro estirado. O efeito foi imediato para toda a cadeia. Mais oferta, chapas de melhor qualidade, maior independência para quem processava o vidro e não queria depender de poucos fornecedores. O vidro nacional ainda tinha limitações técnicas em relação ao float que se consolidava no exterior, mas o avanço representava ganho real para quem cortava, lapidava, temperava e espelhava.

No mesmo período, a Santa Marina reforçou sua posição ao se associar ao grupo Saint-Gobain, e a União Brasileira de Vidros, criada em 1957 por distribuidores paulistas, passou a produzir vidro impresso, o popular vidro fantasia. O mercado ganhava novos nomes e começava a definir papéis claros. Fabricantes de chapas, distribuidores que levavam o material a diferentes regiões e processadores que transformavam o vidro em soluções para automóveis, móveis, fachadas, portas, vitrines e interiores.


38

ATA DA REUNIÃO REALIZADA NO DIA 11 DE JULHO DE 1979 - ÀS 16:00 HORAS.

ÀS DEZESEIS HORAS DO DIA 11 (onze) DO MÊS DE JULHO de (mil novecentos e setenta e nove), reuniram-se na sede do Sindicato da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros de São Paulo, sita no Viaduto Dona Paulina, nº 80 (oitenta) 16º (décimo sexto) andar - sala 1603 (mil seiscentos e três), sua Diretoria, para marcar a data da mudança para a nova sede, situada nesta Capital, à Av. Paulista, nº 1313 (mil trezentos e treze) 9º andar (nono) conjunto nº 903 (novecentos e dois), assim sendo em vista de que já há condições de funcionamento, nas novas instalações, como sede oficial deste Sindicato, fica marcada oficialmente, que à partir do dia 11 (onze de Julho de 1979 (mil novecentos e setenta e nove) estará funcionando na nova sede todos os serviços atinentes a esta Entidade, comunicando-se a quem de direito, por carta, pela imprensa e outros meios, o novo endereço da sede do Sindicato da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros de São Paulo.

NADA mais tendo a tratar e como ninguém quizesse fazer uso da palavra, deu-se por encerrada a reunião.

PRESIDENTE: Waldemar Kornel

SECRETÁRIO: Amadeu Bellini

TESOUREIRO:

Ata da Assembléia geral Estraordinária, realizada no dia 27 de Dezembro de 1979.

Aos vinte e sete dias do mez de dezembro do ano de mil novecentos e setenta e nove, na sede social do Sindicato da Indústria de Espelhos de Polimento e Lapidação de Vidros

Ata de 11 de julho de 1979 registra a mudança da sede do Sindicato para a Avenida Paulista, dentro do prédio da FIESP. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Têmpera e espelhação mudam a identidade do vidro

Entre os processos que simbolizam essa modernização, dois merecem destaque: a têmpera e a espelhação. A têmpera consiste em aquecer o vidro a temperaturas elevadas e depois submetê-lo a um resfriamento rápido e controlado. Esse processo cria tensões internas que aumentam sua resistência a impactos e variações de temperatura. Quando o vidro temperado se rompe, ele se fragmenta em pedaços pequenos e menos cortantes, o que o torna mais seguro.

O vidro temperado passou a ser usado em portas, boxes, divisórias, fachadas, móveis, equipamentos e veículos. Produzi-lo, porém, exigia mais do que vontade. Eram necessários fornos apropriados, controle de temperatura, padronização de processos e mão de obra treinada. A têmpera não significou apenas a criação de um novo produto. Ela exigiu uma nova cultura produtiva dentro das empresas.

A espelhação seguiu caminho parecido. Ao transformar o vidro plano em espelho por meio de tratamentos químicos e deposição de camadas metálicas, as empresas ampliaram o valor estético e comercial do material. O espelho deixava de ser item puramente utilitário para se tornar elemento de composição de ambientes, associado a amplitude, luz e valorização de residências e projetos comerciais.

Esses processos não substituíram o ofício tradicional. Somaram-se a ele. Um vidro podia ser cortado, lapidado, furado, temperado e instalado numa aplicação de alta exigência. Outro recebia espelhação e acabamento decorativo. Outro ainda integrava soluções arquitetônicas mais complexas. Com isso, a própria identidade do setor começava a mudar.

A indústria que o Sindicato representava já não podia ser resumida a espelhos, polimento e lapidação. Envolvia o beneficiamento e a transformação em sentido muito mais amplo. Essa percepção, ainda incompleta nos anos 1960, seria a semente de uma futura mudança de nome da entidade.

Quando ter o material era um privilégio

Nem toda essa expansão industrial resolveu, de imediato, o problema que se tornaria o mais desafiador do setor por décadas: conseguir vidro suficiente. Isso porque, em períodos de oferta restrita, o acesso ao material dependia até de cotas junto às indústrias.

O ex-diretor do SINBEVIDROS, Paulo Fukuju Sato, relembra que a questão da cota de vidro limitava muito o trabalho dos empresários do setor. "Era mais difícil ter o vidro. Teve época em que não tínhamos tudo", comenta. Sua fala resume o que significava trabalhar com vidro plano no Brasil daquelas décadas. O material era desejado, mas nem sempre estava disponível na quantidade necessária.

A escassez regulava as estratégias empresariais, valorizava quem tinha acesso garantido ao fornecimento e tornava o relacionamento entre empresas do setor ainda mais decisivo. Justamente esse ambiente explica por que a representação sindical se tornava cada vez mais relevante. Sua existência era marcada para reunir empresas que viviam os mesmos gargalos de acesso ao material, qualificação técnica e pressão de custos, numa época em que, quanto mais o vidro ganhava aplicação, mais o setor precisava de uma voz capaz de organizar interesses dispersos.

O Sindicato ao lado da FIESP

Ao longo dos anos 1960, a entidade seguiu fortalecendo seus processos formais de representação, integrada ao sistema sindical patronal e submetida aos ritos legais da época. Também se aproximou cada vez mais da FIESP, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

Esse vínculo mostra algo importante. O setor vidreiro não estava isolado. Dialogava com outras cadeias produtivas, compartilhava desafios e buscava espaço em instâncias de representação mais amplas. Num Brasil com legislação trabalhista rígida, normas sindicais específicas e presença forte do Estado nas relações econômicas, estar bem representado deixava de ser vantagem para se tornar necessidade.

Antes de se tornar empresário, consultor e uma das figuras mais conhecidas do setor, Júlio Sérgio Nakano aprendeu a trabalhar com o vidro usando as próprias mãos. Começou aos 12 anos, em 1967, cortando chapas com diamante, limpando fábrica e fazendo aquilo que tantos profissionais da velha guarda reconhecem como uma escola sem diploma. Observar, repetir, errar pouco e aprender muito.

Sua trajetória começou em uma família ligada ao vidro. O pai e os tios passaram da vidraçaria à distribuidora e, depois, à fabricação de espelhos. A empresa Real, mais tarde rebatizada como Kanon, marcou esse começo. Quando a sociedade familiar foi dividida, Júlio seguiu ao lado do pai e assumiu uma rotina que, com o tempo, deixaria de ser apenas trabalho para virar destino empresarial.

Júlio viveu a evolução do mercado por dentro. Acompanhou o tempo em que o vidro temperado começou a ganhar força, quando o produto era concentrado em poucas marcas e passou a ser produzido por processadores independentes. Viveu a fase em que o forno de têmpera horizontal simbolizava avanço tecnológico e vantagem competitiva. Para ele, esse período representou uma das grandes viradas do vidro brasileiro. A têmpera deixou de ser privilégio de poucos e passou a se espalhar por outras empresas.

"Cada época teve seu desafio. Houve fases de escassez, expansão, importação necessária, crises de margem e ciclos de euforia. Também vivemos mudanças profundas na forma de produzir. Da chapa carregada manualmente às máquinas automatizadas, das operações artesanais aos sistemas de controle, dos processos baseados na experiência às linhas mais integradas, o setor aprendeu que tecnologia não substitui conhecimento; ela exige conhecimento", reflete Júlio.

Anos 1970, expansão, inflação e uma nova casa na Avenida Paulista

A década de 1970 foi de contrastes. Na primeira metade, o Brasil viveu expansão econômica, crescimento industrial e grandes obras de infraestrutura. Depois, vieram pressões inflacionárias, aumento de custos e choques externos, criando um ambiente cada vez mais difícil para a gestão empresarial. Para um setor intensivo em energia e capital como o do vidro, essas oscilações batiam direto no caixa das empresas e, por consequência, no do próprio Sindicato.

As atas do período mostram uma entidade em constante ajuste financeiro. Suplementações de verba aprovadas em assembleias extraordinárias, revisão de previsões orçamentárias e aprovação de contas revelam um esforço permanente para adequar receitas e despesas a uma economia que não parava de mudar de humor.

Em 1971, o cenário se repetiu. Mais uma vez, foi preciso criar mecanismos formais para ajustar a sustentação financeira da entidade. Por trás dessas páginas, havia um recado simples. O setor ficava mais complexo, e o Sindicato precisava de mais estrutura para acompanhá-lo. Custos de representação, processos eleitorais, negociações salariais, publicações legais e manutenção de sede exigiam organização constante.

Foi esse crescimento que levou, em 1979, a uma mudança simbólica. A ata de 11 de julho daquele ano registra que a entidade deixaria o endereço do Viaduto Dona Paulina, nº 80, 16º andar, sala 1603, para se instalar na Avenida Paulista, nº 1313, 9º andar, conjunto 902, dentro do próprio prédio da FIESP.

A Avenida Paulista já era, então, um dos principais eixos econômicos e financeiros de São Paulo. Instalar-se ali era ocupar um endereço de peso. Para uma entidade nascida em 1941, associada a ofícios ainda muito artesanais, mudar-se para dentro da FIESP tinha valor simbólico. O setor de vidro, espelhos e lapidação conquistava um lugar reconhecido entre as grandes categorias industriais paulistas.

Ainda no fim da década, ganhava força outra discussão. O nome da entidade já não correspondia plenamente à realidade das empresas que representava. Era clara a percepção, entre boa parte dos associados, de que a denominação precisava contemplar o beneficiamento de vidros, os cristais temperados, os espelhos e as demais atividades incorporadas ao setor ao longo de quatro décadas. A têmpera e a espelhação, afinal, já tinham mudado o que significava trabalhar com vidro.

Também em 1979, o Sindicato assumiu um papel que se tornaria cada vez mais central: o de negociador nas relações de trabalho. A Assembleia Geral Extraordinária de 27 de dezembro tratou da leitura de documentos ligados à Delegacia Regional do Trabalho e de uma convenção coletiva firmada entre entidades patronais e o sindicato dos trabalhadores, com reajustes salariais por faixas, contribuição assistencial e vigência a partir de dezembro do mesmo ano.

O registro mostra um setor que, à medida que crescia, também via suas relações de trabalho ganharem complexidade. Máquinas mais sofisticadas, operação especializada e cuidados de segurança se somavam a um país de inflação elevada, que tornava as negociações salariais cada vez mais frequentes e sensíveis. O sindicato patronal precisava representar as empresas nesse campo de tensão, mas também de ordenamento, já que era ali que interesses divergentes encontravam algum tipo de acordo possível.

Esse papel de negociador ficaria ainda mais importante na década seguinte. O Brasil que se aproximava dos anos 1980 enfrentava um cenário especialmente difícil, marcado pela crise da dívida externa, pela inflação elevada, pelas incertezas da transição democrática e por uma instabilidade macroeconômica persistente.

Para uma indústria intensiva em capital como a do vidro, investir exigia cautela. Manter competitividade exigia eficiência. Negociar salários exigia equilíbrio. O Sindicato, que em quarenta anos havia aprendido a se organizar, sobrevivido a mudanças de sede, acompanhado o nascimento de fábricas inteiras e mediado cotas, convenções e reajustes, precisaria mais uma vez atuar em meio a um quadro incerto.

E era nesse ambiente que o setor vidreiro brasileiro chegava ao início dos anos 1980 exatamente como começara: sem nenhum forno *float* instalado em território nacional. Tudo o que se conquistara até ali, de Covibra, CPVP, Vidrobrás, Providro, Santa Lúcia e Blindex à União Brasileira de Vidros, à têmpera e à espelhação, havia sido construído sobre tecnologias anteriores ao *float*, num mercado que ainda dependia fortemente da destreza manual e de processos como o *Libbey-Owens*, que permite estirar o vidro horizontalmente.

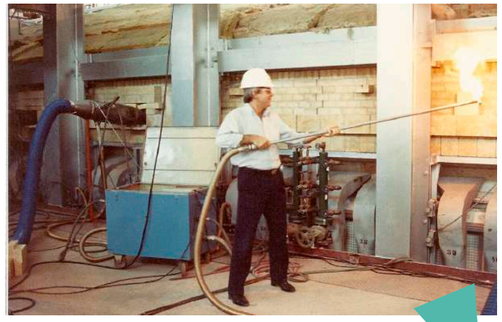
Essa etapa estava prestes a mudar. Nos anos seguintes, o Brasil receberia sua primeira planta de vidro *float*, um salto tecnológico que redefiniria a escala, a qualidade e a própria lógica de quem fabricava e beneficiava vidro no país. É essa transformação que abre o próximo capítulo desta história.



A chegada do *float* 1980 a 1990, quando o vidro plano brasileiro ganhou uma nova base

Capítulo 2

"Naquela época, só conseguia tirar vidro das indústrias quem tinha cota. Quem não tinha cota não comprava das indústrias."
José Antonio Passi, empresário do setor vidreiro.



Inauguração da segunda linha da Cebrace, em Caçapava, em novembro de 1989. Ampliação da produção de vidro *float*. Crédito: Acervo Cebrace

Os anos 1980 no Brasil não foram fáceis para quem precisava planejar o futuro de uma fábrica. O país vivia sob o peso da dívida externa, a inflação corroía qualquer cálculo de médio prazo, o crédito era escasso e caro, e a energia pesava cada vez mais na conta de quem produzia. Era também a década em que o Brasil caminhava, aos poucos, da ditadura para a democracia. Para a indústria, esse pano de fundo político e econômico tornava qualquer decisão de investimento um gesto de coragem e de planejamento.

Foi nesse contexto pouco favorável que a indústria brasileira do vidro plano viveu, em 1982, um de seus divisores de água mais importantes. Entrou em operação, na Cebrace, joint venture formada por Saint-Gobain e Pilkington, a primeira linha de vidro *float* do país.

O *float* não era apenas uma nova linha produtiva. Era um novo padrão de qualidade ótica, regularidade e estabilidade da chapa, aproximando o Brasil de um processo que já vinha transformando a produção de vidro no mundo desde meados do século XX. Para quem beneficiava o vidro, cortava, lapidava, temperava, laminava ou espelhava, a chegada do *float* mudou o que seria possível fazer dali em diante.

A matéria-prima deixou de ser apenas insumo. Passou a ser a base técnica de produtos de maior valor agregado. O corte podia ganhar precisão. A lapidação podia ser mais uniforme. A têmpera encontrava uma chapa mais regular. As aplicações arquitetônicas começavam a mirar um novo patamar de qualidade.

A primeira linha de 1982 não foi um ponto isolado. Em 1989, a Cebrace inaugurou seu segundo *float*, em Caçapava, ampliando a capacidade nacional de produção e reforçando o Vale do Paraíba como eixo estratégico da indústria de base do vidro plano. Para quem processava o material, a ampliação da oferta de *float* significava acesso mais consistente a chapas de melhor regularidade, condição importante para elevar a qualidade do beneficiamento.

Comprar vidro também era disputar acesso

A transformação da década, no entanto, não se explica apenas pela tecnologia. Ela também aparece na forma como o mercado funcionava. Novamente, nos anos 1980, comprar vidro não era simplesmente fazer um pedido. O acesso à matéria-prima dependia de relação comercial, volume, histórico e, muitas vezes, de cotas junto às indústrias.

José Antonio Passi começou a atuar no setor em outubro de 1980, como gerente financeiro administrativo da São Pedro Vidros e Espelhos, uma das grandes empresas paulistas do período. Poucos anos depois, em janeiro de 1983, fundou com um sócio a São Pedrinho. Em 1986, comprou a Divinal Vidros, em São Paulo, e passou a acompanhar de dentro da empresa uma década de mudanças profundas na forma de comprar, vender e transformar vidro.

Passi se lembra que o sistema de cotas marcava a vida das empresas. Quem tinha acesso ao fornecimento podia crescer, atender clientes e formar estoque. Quem não tinha, precisava encontrar caminhos alternativos, comprar de terceiros ou até adquirir empresas que já tivessem posição consolidada junto às indústrias. "Naquela época, só conseguia tirar vidro das indústrias quem tinha cota. Quem não tinha cota não comprava das indústrias", diz.

Esse era o cenário do mercado naquela época. O vidro circulava por relações consolidadas, e a expansão de uma empresa dependia tanto de capital quanto de posição dentro da cadeia. Não bastava haver demanda. Era preciso ter acesso ao produto.

Por isso, o *float* foi tão decisivo. A chegada de uma chapa mais regular e a ampliação da capacidade nacional criaram melhores condições para que os processadores começassem a elevar o padrão de seus produtos. Mas essa mudança não aconteceu de um dia para o outro. Ela exigiu adaptação, investimento, mão de obra e aprendizado.

A fábrica antes da automação

O chão de fábrica dos processadores ainda era muito diferente daquele que se tornaria comum nas décadas seguintes. A lógica antiga, marcada por corte manual, operações mais artesanais, lotes menores e equipamentos restritos, foi cedendo espaço lentamente a máquinas de corte, pontes rolantes, lavadoras, lapidadoras e fornos de têmpera. Cada etapa nova exigia investimento, espaço físico, treinamento e gestão.

É importante separar duas histórias que às vezes se confundem. A chegada do *float*, em 1982, pertence à indústria de base e mudou a qualidade da chapa produzida no país. Já os fornos de têmpera, verticais ou horizontais, pertencem ao universo dos processadores e dizem respeito à transformação do vidro depois que a chapa chega às beneficiadoras.

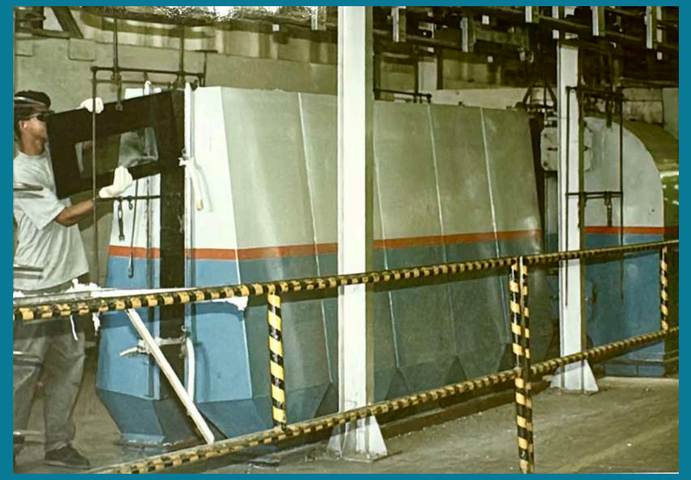
Flávio Alves, que iniciou sua trajetória no vidro em 1989, na Pilkington, lembra que o mercado brasileiro de transformação era muito mais restrito. Quando entrou na empresa, havia um forno de têmpera vertical no Parque Novo Mundo e, segundo sua memória, cerca de 15 fornos de têmpera no Brasil, todos verticais. Era um setor ainda distante da automação que se tornaria comum décadas depois.

Naquele momento, importar equipamentos ainda era difícil, caro e limitado. Parte da tecnologia precisava ser desenvolvida ou adaptada dentro das próprias empresas. Flávio conta que a Pilkington fabricava internamente fornos de têmpera, lavadoras, lapidadoras e outros equipamentos. Ele próprio entrou como desenhista, na área de projetos de máquinas, antes de seguir para planejamento, área técnica e área comercial.

O relato revela um aspecto pouco documentado da história do setor. Antes de comprar tecnologia pronta no exterior, muitas empresas precisaram construir, adaptar e desenvolver soluções com os recursos disponíveis no Brasil. A modernização do vidro brasileiro também foi feita de engenharia prática, criatividade industrial e aprendizado acumulado no chão de fábrica.

“A gente tinha um diretor industrial chamado Václav Kadlec, o Vasco. Ele viajava para a Europa, filmava ou fotografava e trazia para a gente conhecer. A inspiração vinha dessa forma. A gente tinha que olhar o que existia lá fora para tentar produzir aqui dentro”, comenta Flavio Alves.

Essa lembrança ajuda a compreender a virada dos anos seguintes. Quando a abertura comercial tornou a importação de equipamentos mais viável, fabricar máquinas internamente deixou de fazer sentido econômico e tecnológico. O Brasil passou a trazer de fora fornos, lapidadoras, lavadoras e sistemas mais avançados. Mas a fase anterior deixou um legado importante. Formou técnicos, projetistas e profissionais que conheciam profundamente o processo produtivo porque haviam participado da construção das próprias ferramentas.





Antigo forno de têmpera vertical em operação na Glasstech. Registro do período em que o beneficiamento de vidro dependia de processos mais manuais e equipamentos de menor escala.
Crédito: Acervo Glasstech

Do ofício ao processo industrial

A década de 1980 também foi um período de transição entre o vidro processado como ofício e o vidro processado como sistema industrial. O corte manual com diamante ainda fazia parte da rotina. A experiência do operador era decisiva. A mão, o olho e a prática definiam boa parte da qualidade final.

Flávio Alves lembra que, quando começou na Pilkington, o corte de vidro no Brasil ainda era manual em grande parte das operações. Aos poucos, as primeiras máquinas automáticas começaram a transformar essa rotina. A empresa foi uma das primeiras a ter uma máquina de corte automática, uma Bystronic, e foi ele quem fez a primeira programação na máquina.

A mesa de corte automática não era apenas um equipamento novo. Ela mudava o aproveitamento da chapa, reduzia perdas, melhorava a repetição das medidas, alterava a organização do trabalho e exigia novos conhecimentos dos operadores. O corte deixava de depender apenas da habilidade manual e passava a incorporar programação, cálculo, plano de aproveitamento e controle.

Essa mudança ainda estava no começo. Nos anos 1980, o setor preparava o terreno para uma transformação que ganharia velocidade nos anos 1990 e escala maior nos anos 2000. O *float* fornecia uma chapa melhor. Os processadores começavam a adaptar máquinas e métodos. O mercado ainda operava com acesso restrito à matéria-prima. A modernização avançava, mas ainda convivia com práticas antigas.

O vidro temperado começa a ganhar outro lugar

Na memória de José Antonio Passi, o vidro temperado ainda não tinha a força que alcançaria depois. Quando ele começou no setor, em 1980, o temperado existia, mas não era tão presente quanto viria a ser nas décadas seguintes. O laminado era ainda menos difundido no mercado.

Aos poucos, esses produtos passaram a ocupar mais espaço. O temperado cresceu por sua resistência e por sua resposta mais segura em caso de quebra. O laminado avançou pela capacidade de manter os fragmentos unidos e preservar o vão, característica essencial em aplicações de segurança.

Na década de 1980, no entanto, esse mercado ainda estava em formação. As empresas vendiam vidro cortado, instalado, espelhos, temperados e soluções sob medida, mas o salto de escala viria depois, quando a combinação entre chapas de melhor qualidade, mais equipamentos, abertura comercial e novas aplicações ampliaria a presença desses produtos em obras, fachadas, boxes, portas, móveis e divisórias.

A Divinal cresceu nesse ambiente de transição. Primeiro como vidraçaria e distribuidora, depois como empresa que acompanharia a expansão da têmpera e do beneficiamento.

Em 1996, já fora do recorte central deste capítulo, instalaria um forno vertical no Jaguaré, em São Paulo. No início de 1998, passaria a trabalhar também com forno horizontal. Essa trajetória pertence à virada dos anos 1990, mas ajuda a mostrar como a experiência acumulada na década anterior preparou algumas empresas para o ciclo seguinte.

O Sindicato diante de um setor em mudança

Do lado da entidade que representava essas empresas, a mudança também se fazia sentir. As pautas tradicionais, como contabilidade, representação formal e assembleias, continuavam presentes, mas começavam a dividir espaço com temas novos. Relações trabalhistas, custos, contribuições, capacidade de negociação e defesa de interesses comuns ganhavam relevância em um ambiente produtivo mais complexo.

O Sindicato ainda não carregava o nome SINBEVIDROS, que só viria em 1993. Mas o setor que ele representava já caminhava para essa transformação. O vidro plano deixava de ser apenas chapa, espelho, polimento e lapidação. Passava a envolver beneficiamento, transformação, tecnologia, fornecimento, instalação, segurança e aplicação.

A década de 1980, vista em retrospectiva, foi menos uma explosão visível de crescimento e mais uma mudança de base. A primeira linha *float* da Cebrace, em 1982, melhorou a matéria-prima nacional. O segundo *float*, em 1989, ampliou a oferta. Os processadores começaram a adaptar suas fábricas. Empresários disputavam cotas, buscavam espaço e tentavam crescer em um mercado ainda restrito. Técnicos aprendiam a construir e programar máquinas. O setor acumulava repertório para a década seguinte.

Foi esse o solo em que os anos 1990 se apoiaram. A abertura comercial, os planos de estabilização, as viagens internacionais, os fornos horizontais, a ampliação dos processadores e a chegada da Guardian mudariam novamente o tabuleiro. Mas, antes da chamada época de ouro, houve esta década de preparação: difícil, inflacionária, limitada em acesso a tecnologia, mas decisiva para criar a nova base do vidro plano brasileiro.



A época de ouro 1990 a 2000, quando o vidro brasileiro abriu as portas para o mundo

3 Capítulo

"A partir da entrada da Guardian, tudo começou a mudar. Começou a ter mais vidro no mercado, mais variedade de produtos, mais exigência de qualidade e outra forma de atendimento."
Jorge Menezes, executivo e mentor de negócios do setor vidreiro.

No início dos anos 1990, o Brasil decidiu abrir suas portas. A abertura comercial expôs a indústria nacional inteira, não apenas o vidro, a uma concorrência que antes ficava do lado de fora. Anos depois, a estabilização monetária mudaria as regras do jogo outra vez. Sem inflação para disfarçar ineficiências, cada empresa passaria a ser julgada pelo que realmente entregava: preço, prazo e qualidade.

Nesse Brasil em transição, novos personagens entraram em cena e mudaram, de vez, o tamanho do tabuleiro do vidro plano nacional. A década de 1990 marcou a chegada de competidores internacionais, a ampliação da oferta, a entrada de novas tecnologias, o avanço dos fornos horizontais de têmpera e uma nova postura dos processadores. Também foi o período em que o próprio Sindicato precisou admitir, em seu nome, que já não representava o mesmo setor de décadas anteriores.

O mercado vidreiro paulista deixava de ser um ambiente de poucos fabricantes, distribuidores e processadores conhecidos entre si. Tornava-se, pouco a pouco, um mercado de escala mais ampla, conectado a fornecedores globais, feiras internacionais, novas exigências técnicas e relações comerciais menos dependentes de antigas formas de acesso à matéria-prima.



A sigla SINBEVIDROS consolidou a nova identidade da entidade a partir de 1993, quando o Sindicato ampliou sua base de representação para todo o Estado de São Paulo. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Um nome que já não cabia mais no setor

Nos primeiros anos da década, o Sindicato vivia um cotidiano de dificuldades práticas. A Assembleia Geral Ordinária de 2 de julho de 1991 precisou ser convocada por carta circular, e não pelos anúncios de praxe na imprensa, porque o custo de publicação pesava sobre um caixa apertado. É um detalhe pequeno, mas revelador. Mesmo uma entidade consolidada precisava funcionar com o que tinha, adaptando a forma sem abrir mão da função.

Por trás dessas dificuldades de bastidor, algo maior estava em curso. Desde o fim dos anos 1970, o setor vinha deixando de ser definido apenas por espelhos, polimento e lapidação. Processos industriais mais sofisticados, avanço do vidro temperado, espelhação em escala, novas aplicações e maior presença do vidro na arquitetura tinham criado, na prática, um setor que a antiga denominação da entidade já não descrevia com precisão.

Antes mesmo da mudança formal de nome, a entidade já buscava ampliar sua interlocução com outros elos da cadeia produtiva. A gestão de Ibelson Ferreira de Sousa, entre 1990 e 1992, marcou esse esforço de aproximação com dirigentes do setor vidreiro, entidades ligadas à construção civil e representantes da área política. Era um movimento coerente com o que viria logo depois: o reconhecimento de que o Sindicato precisava acompanhar a expansão técnica, econômica e institucional do setor que representava.

“Tive a honra de presidir o SINBEVIDROS e fui privilegiado por contar com uma diretoria e colaboradores imbuídos do mesmo espírito de desenvolvimento e crescimento da entidade. Juntos, conseguimos alcançar objetivos e metas. Trouxemos dirigentes da cadeia produtiva do vidro para encontros relevantes, assim como dirigentes de outras entidades ligadas à construção civil. Também buscamos aproximação na área política para discutir o desenvolvimento da construção civil e a participação do nosso setor nesse processo”, explica Ibelson Ferreira de Sousa, ex-presidente do SINBEVIDROS.

Segundo ele, com esse trabalho, o Sindicato conseguiu ganhar envergadura e se tornar uma entidade importante no mercado vidreiro, como segue sendo conduzido por grandes empresários do ramo.

Em 2 de abril de 1993, a mudança aconteceu formalmente. A base territorial da entidade foi ampliada para todo o Estado de São Paulo, e o nome passou a ser Sindicato das Indústrias de Beneficiamento e Transformação de Vidros e Cristais Planos do Estado de São Paulo, consolidando a sigla que ficaria conhecida por todo o setor: SINBEVIDROS.

Não foi uma formalidade de cartório. “Beneficiamento” dizia que o vidro passava por processos capazes de aumentar seu valor, sua segurança e seu desempenho. “Transformação” reconhecia que as empresas do setor não apenas manipulavam um material, mas criavam soluções para mercados diferentes. A referência ao Estado de São Paulo assumia que a representação já não cabia apenas na capital.

Em plena abertura comercial, quando a indústria brasileira precisava reforçar identidade e capacidade de interlocução para sobreviver à concorrência externa, o Sindicato fez o mesmo que pedia às suas empresas associadas. Atualizou-se para não ficar para trás. O nome de 1993 não inaugurou uma transformação. Confirmou, em letra de estatuto, uma mudança que já tinha acontecido no chão de fábrica.

A abertura que mudou o mercado

A década também foi marcada por nova expansão da indústria de base. Em 1996, a Cebrace inaugurou seu terceiro float, em Jacareí, ampliando a oferta nacional de vidro plano e consolidando o Vale do Paraíba como território estratégico para o setor. O movimento reforçava a percepção de que o mercado brasileiro ganhava escala e exigiria dos processadores mais capacidade técnica, melhor organização comercial e maior qualidade na transformação da chapa.

A mesma década trouxe uma virada decisiva para os processadores de vidro. Segundo a revista Tecnologia & Vidro, os fornos horizontais de têmpera chegaram ao Brasil em 1994, com maior produtividade, capacidade para chapas maiores e a vantagem de não deixar no vidro as marcas de pinças características dos antigos fornos verticais. A tecnologia ampliou as possibilidades de aplicação do vidro temperado e ajudou a preparar o setor para uma nova fase de escala, qualidade e competitividade.

A evolução dos vidros de proteção solar também pertence a esse período. Flávio Alves lembra que, a partir dos anos 1990, produtos como Antelio, ReflectaFloat e Cool Lite ampliaram a oferta de vidros com melhor desempenho, reduzindo a dependência de soluções importadas. O vidro deixou de ser percebido apenas como superfície transparente e passou a participar do conforto térmico, do controle de entrada de calor, da iluminação natural e da eficiência dos projetos.

"Os vidros de proteção solar começam a evoluir principalmente nos anos 1990, com maior disponibilidade e fabricação local. Antes dependíamos de alguns produtos importados. Com a produção nacional, o mercado foi evoluindo", conta Flávio Alves, diretor comercial da Cebrace.



Inauguração da terceira linha da Cebrace, em Jacareí, em 1996. O investimento ampliou a produção nacional de vidro *float*. Crédito: Acervo Cebrace

Outro impacto importante da década foi a abertura para novos caminhos de relacionamento e compra de tecnologia. Distribuidores que antes atuavam essencialmente como comerciantes de chapas começaram a olhar para a transformação industrial como estratégia de crescimento. Para isso, passaram a viajar ao exterior em busca de máquinas, fornecedores e referências.

Celina Araújo acompanhou esse movimento de perto. Filha de uma família ligada ao vidro, ela tinha 19 anos quando, em 1996, foi convidada para atuar como tradutora de grupos de empresários brasileiros em viagens à Glasstec, na Alemanha, e a feiras do setor na Itália. O trabalho, que parecia apenas uma experiência temporária, acabou aproximando-a de uma geração de lideranças que marcaria a história do SINBEVIDROS e da Abravidro.

"Em 1996, quando eu tinha 19 anos, havia grupos de brasileiros que iam para a Glasstec, na Alemanha, e para feiras na Itália para comprar tecnologias para trazer ao Brasil. Eu fui convidada para ser tradutora desses grupos", relembra Celina.

Nas viagens, os empresários brasileiros tinham diante dos olhos um mercado europeu mais avançado em equipamentos e processos. Era ali que muitos começavam a decidir quais máquinas trariam para o Brasil. A modernização do vidro brasileiro também se fez em corredores de feira, catálogos, conversas traduzidas, visitas técnicas e decisões de investimento tomadas por empresários que começavam a deixar de ser apenas comerciantes para se tornarem industriais.

A década de 1990 também foi marcada por lideranças que ajudaram a reposicionar a representação setorial. Depois de Ibelson Ferreira de Sousa, o SINBEVIDROS teve em Léo Moran uma figura associada à profissionalização e à articulação nacional do vidro. Presidente da entidade entre 1992 e 1995, ele também teria papel relevante na então Andiv, atual Abravidro.

Celina Araújo recorda de Léo Moran como uma liderança de visão, capaz de formar novas referências e de conectar o setor a uma agenda mais ampla de negócios, relacionamento institucional e profissionalização. "O Léo Moran foi um líder visionário. Ele foi mentor do Wilson e ajudou a formar lideranças que depois teriam papel importante no SINBEVIDROS e na Abravidro", conta.

Na sequência, a gestão de Orlando Carlos Pereira, entre 1995 e 1998, atravessou um período de consolidação da abertura comercial e de aumento da pressão competitiva. Era um momento em que o Sindicato precisava preservar sua função clássica de representação, mas também acompanhar uma base empresarial em rápida transformação. O setor olhava para fora, buscava tecnologia, começava a conviver com novos fornecedores e se preparava para uma nova escala de concorrência.



Movimentação de cargas de vidro. Nos anos 1990, a ampliação da oferta e da concorrência passou a exigir mais organização logística das empresas do setor. Crédito: Acervo PKO

A Guardian chega ao Brasil e o jogo muda de tamanho

Ainda nos anos 1990, o mercado brasileiro de vidro plano sentiu, de forma direta, a chegada de um novo ator global. A Guardian desembarcou na América Latina em 1994, com centro de distribuição em São Paulo, e em 1998 inaugurou sua própria fábrica de vidro plano em Porto Real, no Rio de Janeiro. A edição de 50 anos de *O Vidroplano* registraria esse movimento como a inauguração do quarto forno *float* brasileiro.

A chegada da Guardian não começou apenas com a construção da fábrica. Antes disso, houve aproximação com o mercado brasileiro, tentativa de importação de vidro, estrutura de distribuição e construção de relacionamento com clientes que buscavam alternativas ao fornecimento nacional.

Jorge Menezes, executivo e mentor de negócios do setor vidreiro, guarda recordações desse período. Ele vinha da área de comércio exterior e entrou no setor em 1991, quando foi chamado para conduzir o processo de importação de um forno horizontal de têmpera dos Estados Unidos para uma grande temperadora brasileira. O projeto acabou não se concretizando, mas abriu a porta para uma trajetória que atravessaria três décadas no vidro.

A partir dali, Menezes passou a atuar em compras internacionais, desenvolvimento de fornecedores e negociação de vidro *float* importado. Sua memória ajuda a iluminar um período em que a escassez de chapas e o sistema de cotas ainda condicionavam o crescimento de muitas empresas. Segundo ele, em um mercado fechado, o acesso ao vidro dependia não apenas da demanda, mas também da posição ocupada por cada agente na cadeia.

"Naquela época, havia muita falta de vidro. A cota passou a valer ouro. Se uma empresa tinha uma cota, podia negociar esse acesso no mercado. Era um ambiente de mercado fechado, em que alguns tinham vidro e outros não", explica Jorge. Para quem transformava vidro, a dificuldade de acesso à matéria-prima não era detalhe operacional. Era fator decisivo para crescer, atender clientes, disputar mercado e planejar investimentos. A abertura comercial começou a alterar esse equilíbrio.

Menezes participou de negociações para importação de vidro *float* de diferentes origens e acompanhou de perto o movimento que aproximou a Guardian do mercado brasileiro. Antes de instalar fábrica no país, a empresa buscou caminhos para vender vidro importado no Brasil, inicialmente a partir de sua operação na Venezuela. Segundo Jorge, esse processo exigiu articulação comercial, jurídica e diplomática, inclusive em negociações envolvendo acordos bilaterais de comércio.

A chegada de vidro importado mudou a lógica do mercado. O que antes dependia de carga fechada, relação direta com a indústria nacional e disponibilidade limitada passou a ganhar novas alternativas. Com a operação da Guardian em armazém de distribuição, distribuidores e vidraceiros puderam comprar volumes menores, inclusive caixas individuais, em vez de depender apenas de grandes cargas.

Esse movimento teve efeito imediato. A concorrência aumentou, os prazos mudaram, os preços foram pressionados e as empresas nacionais precisaram rever sua forma de atender o mercado. Para Jorge, a entrada da Guardian teve papel decisivo nessa mudança comportamental. "A partir da entrada da Guardian, tudo começou a mudar. Começou a ter mais vidro no mercado, mais variedade de produtos, mais exigência de qualidade e outra forma de atendimento", relembra.

A transformação não foi simples. A década de 1990 também cobrou adaptação dos processadores. O mercado passou a exigir equipamentos mais modernos, maior produtividade e mais controle sobre custos, preço e qualidade. Empresas acostumadas a operar em um ambiente protegido tiveram dificuldade para acompanhar a nova dinâmica. Outras aproveitaram a abertura para importar máquinas, ampliar capacidade e ocupar espaço.

Foi também nesse período que a automação começou a ganhar força entre os processadores. Jorge lembra que os antigos fornos verticais, nos quais o vidro era suspenso por pinças, deixavam marcas no material e limitavam determinadas aplicações. Os fornos horizontais passaram a ser desejados justamente por permitir melhor qualidade final e ampliar o uso do vidro temperado em produtos mais exigentes.

"Os fornos verticais usavam pinças, e ficava a marca da pinça. Para certas aplicações, como um tampo de mesa bonito ou uma porta de armário, isso era um problema. Era preciso trazer forno horizontal de fora", observa Jorge Menezes.

A chegada da Guardian ao país representava a abertura do mercado nacional para um grande player global. A empresa trazia cultura industrial de escala, relação internacional com clientes e visão de mercado mais agressiva. Para os processadores paulistas, isso teve consequência imediata. Mais oferta significava mais disputa por qualidade, prazo, preço, relacionamento e especificação técnica.

Essa contribuição também é percebida pela própria empresa como parte de uma transformação mais ampla da cadeia. Eliane Pereira, diretora executiva da Guardian Glass na América do Sul, destaca que a atuação da companhia foi além da ampliação da oferta. "Nossa contribuição foi além da introdução de novos produtos e tecnologias, incluindo o compartilhamento de conhecimento e o suporte técnico. Isso ajudou a ampliar o acesso a vidros de maior valor agregado e a apoiar o desenvolvimento técnico da cadeia", comenta Eliane Pereira.

Esse movimento não aconteceu no vazio. Ele passou por empresários, compradores, distribuidores, tradutores, consultores, representantes comerciais e lideranças que já conheciam a cadeia por dentro. Como lembra Júlio Sérgio Nakano, empresário do setor vidreiro: "Quando comecei, era um fabricante só; depois passou a Guardian. Eu era um dos grandes compradores de importado e ajudei a Guardian a montar a planta deles no Brasil."

A Guardian encontrou no Brasil dos anos 1990 um mercado consumidor maduro o bastante para atrair investimento industrial de escala internacional. O movimento não pararia ali. Em 2009, já fora deste recorte, a Guardian inauguraria também uma fábrica em Tatuí, no interior de São Paulo. Mas a virada já estava dada nos anos 1990.

Um mercado mais exigente, uma entidade mais atuante

A abertura comercial e, na sequência, a estabilização monetária mudaram o padrão de exigência sobre as empresas. Sem a inflação para camuflar ineficiência, competir passou a exigir mais do que experiência. Era preciso investir em equipamentos, qualificar equipes, reduzir desperdício, cumprir prazo e padronizar qualidade.

A construção civil e a arquitetura empurravam na mesma direção, pedindo acabamento melhor, mais segurança, mais estética e mais durabilidade. O vidro temperado, os espelhos de qualidade e os produtos beneficiados ganhavam espaço, mas com controle mais rigoroso do que antes.

Nesse cenário mais competitivo e mais técnico, o SINBEVIDROS precisou se tornar uma entidade mais atuante, não apenas na representação simbólica, mas na linha de frente das relações trabalhistas. A ata de 16 de novembro de 1994 registra bem essa mudança de patamar.

A pauta tratava de reivindicações dos trabalhadores e da possibilidade de dissídio coletivo ou composição amigável. Os associados presentes deram à diretoria plenos poderes para negociar, instaurar dissídios, atuar diante de eventual paralisação e celebrar acordos e convenções coletivas de trabalho.

Comparado aos registros de contas e balancetes que dominavam as atas dos anos 1950, o salto é evidente. Quatro décadas depois, o Sindicato negociava dissídios, geria contribuições patronais e tomava decisões estratégicas em nome de um setor inteiro, porque o próprio setor e o próprio país tinham ficado mais complexos.

Com representantes junto à FIESP, a entidade também reforçava sua conexão com a estrutura mais ampla da indústria paulista. Num momento em que estar bem representado deixava de ser opcional, o SINBEVIDROS precisou ocupar com mais firmeza seu lugar institucional.

O fim do século e a virada de página

Ao final dos anos 1990, o vidro plano e seus produtos transformados já não eram exceção na paisagem urbana. Eram parte dela. Fachadas, vitrines, boxes, portas, divisórias, espelhos e soluções especiais formavam um mercado mais amplo e mais exigente do que o setor havia conhecido até então.

As empresas atravessaram, na mesma década, ciclos de inflação, abertura, estabilização e reestruturação. Algumas se modernizaram, outras enfrentaram dificuldade, e quase todas precisaram repensar processos. O Sindicato acompanhou esse percurso com os instrumentos que tinha: assembleia, negociação, representação, articulação e, na virada mais simbólica do período, um nome novo que finalmente dizia com mais precisão o que o setor havia se tornado.

Era assim que se fechava a época de ouro dos anos 1990. Um mercado que se abriu para a concorrência internacional, absorveu um novo player de escala global e saiu do outro lado mais técnico, mais organizado e mais consciente de sua própria importância na vida das cidades brasileiras.

Dessa forma, o mercado se preparou para crescer ainda mais rápido nos anos seguintes. O vidro deixaria de ser tratado apenas como material de acabamento e passaria a ocupar o lugar de sistema construtivo, num ambiente de expansão, automação, normas, novas fábricas, crédito e gestão.



Expansão do mercado 2000 a 2015, quando o vidro ganhou escala, técnica e gestão

Capítulo 4

"O mercado estava em ebulição. Era um momento de investimento não só em máquina, mas em gente, em capacitação técnica das pessoas em todas as áreas."
Wilson Farhat Jr., ex-presidente do SINBEVIDROS.

No começo dos anos 2000, o vidro que saía das fábricas paulistas ainda nascia da mesma matéria-prima de sempre: areia, barrilha, calcário, dolomita, feldspato, calor, técnica e precisão. Mas o produto que chegava ao mercado carregava exigências novas. Precisava resistir mais, proteger melhor, isolar ruído, controlar a entrada de calor, reduzir riscos, atender normas, responder à estética da arquitetura contemporânea e acompanhar a verticalização das cidades.

Pouco a pouco, o setor também começava a enfrentar uma pergunta que se tornaria inevitável. Como produzir, transformar, instalar, reaproveitar e descartar com responsabilidade? Foi nesse período que o vidro deixou de ser visto apenas como fechamento, transparência ou acabamento, para ocupar o lugar de material técnico.

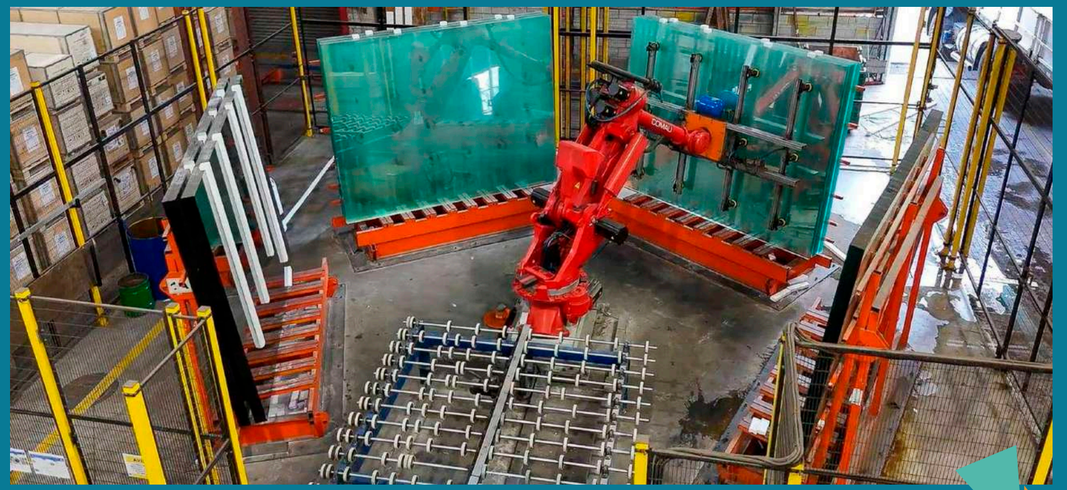
Ele se tornou componente de sistemas construtivos, recurso de eficiência energética, item de segurança, solução estética e ativo ambiental. Em fachadas, portas automáticas, divisórias corporativas, boxes, guarda-corpos, vitrines e residências de alto padrão, o vidro passou a expressar uma nova cultura de projeto.

Em paralelo, o SINBEVIDROS, que desde 1993 já carregava no próprio nome a ampliação de sua base de representação, viu a tarefa crescer junto. Cabia à entidade defender interesses econômicos e jurídicos das empresas, acompanhar mudanças tributárias e trabalhistas, apoiar a qualificação da gestão, aproximar as associadas de instituições técnicas e se posicionar diante de um mercado que cobrava mais desempenho, qualidade e previsibilidade.

Da peça ao sistema

O beneficiamento, antes uma etapa complementar, passou a ocupar posição estratégica. Recortar, lapidar, furar, temperar, laminar, espelhar, curvar, serigrafar, metalizar, jatear e bisotar deixou de ser um conjunto de técnicas soltas e passou a exigir controle apurado, com implicações de segurança, aplicação e norma em cada processo.

O temperado ganhou espaço pela resistência e pela resposta mais segura em caso de quebra. O laminado avançou onde a retenção dos fragmentos era essencial, como em guarda-corpos, coberturas, claraboias e ambientes de circulação. Essas tecnologias não nasceram nos anos 2000, mas foi nesse período que deixaram de ser diferencial e passaram a integrar o vocabulário cotidiano da especificação.



Linha de laminação de vidro. A expansão do mercado ampliou a demanda por processos mais técnicos, seguros e automatizados no beneficiamento. Crédito: Acervo PKO

A mudança mais profunda, porém, foi a passagem do vidro como peça para o vidro como sistema. Numa janela simples ou numa porta de loja, o vidro era um componente individual. Nas fachadas contemporâneas, ele passou a integrar um conjunto de perfis, ancoragens, borrachas, selantes, módulos, cálculos, logística, montagem e manutenção.

Os sistemas unitizados de fachada marcaram essa virada. Painéis de vidro e alumínio passaram a ser montados e vedados em fábrica, depois transportados e içados até a estrutura do edifício. A obra deixava de depender apenas da montagem peça a peça no canteiro. A fachada deixava de ser mero fechamento externo e se tornava fronteira

técnica entre o edifício e a cidade, o ponto onde se equilibram luz natural, conforto térmico, vedação, desempenho acústico, segurança e estética.

A nova escala da concorrência

A entrada de novos fabricantes redesenhou o mercado. A presença da Guardian ganharia novo capítulo em 2009, quando a fábrica de vidro plano de Tatuí, no interior paulista, entrou em operação. Para São Paulo, o marco tinha peso especial. A produção de vidro *float* passava a estar ainda mais próxima de parte expressiva dos beneficiadores e transformadores representados pelo SINBEVIDROS.

A nova unidade ampliava a oferta, intensificava a concorrência e reforçava a necessidade de as empresas processadoras se diferenciarem por qualidade, prazo, serviço, logística e especificação técnica. Para o setor paulista, Tatuí não era apenas mais uma unidade produtiva. Era maior proximidade com a cadeia de transformação, novos parâmetros de fornecimento, concorrência mais intensa e estímulo à atualização das empresas.

Mais oferta e mais competição movimentam o mercado. Os processadores passam a comparar qualidade, prazo, serviço, logística e preço. A indústria de base pressiona a cadeia a se organizar, e a cadeia passa a exigir dela previsibilidade e consistência. Esse ambiente reforçou o papel dos transformadores. A matéria-prima saía das usinas, mas sua adaptação ao mercado dependia de uma rede de empresas capazes de cortar, lapidar, temperar, laminar e entregar soluções.

Para as empresas do setor, isso significou um novo padrão. O vidro precisava chegar à obra com medida exata, acabamento correto e certificação quando aplicável. Bastava uma falha para comprometer prazo, custo e segurança.

A expansão da indústria de base continuaria nos anos 2000. Em 2004, a Cebrace inaugurou o quinto float brasileiro, em Barra Velha, Santa Catarina. A nova unidade ampliou a capacidade nacional de produção e reforçou a presença do vidro float como base para uma cadeia de transformação cada vez mais exigente.

Em 2006, o NSG Group, de origem japonesa, adquiriu a Pilkington. A operação marcou o início da presença do grupo no Brasil e incorporou à companhia japonesa uma das marcas mais tradicionais da indústria mundial de vidro.



Forno de têmpera da Pilkington. O equipamento simboliza a modernização do beneficiamento de vidro, com ganhos de escala, padronização e qualidade na produção de vidros temperados.
Crédito: Acervo PKO

Para os processadores, cada nova linha de produção significava mais oferta, mas também maior necessidade de diferenciação. Qualidade, serviço, prazo, logística e especificação técnica passavam a pesar cada vez mais na relação com o cliente. O vidro que chegava ao consumidor final já não era apenas a chapa produzida pela indústria de base. Era o resultado de uma sucessão de decisões técnicas, comerciais e logísticas.

A nova configuração da indústria de base não parou na Guardian. Nos anos seguintes, o mercado brasileiro de vidro plano passou a contar também com a chegada da AGC e da Vivix ao país. A AGC Vidros do Brasil, subsidiária do grupo japonês AGC, iniciou sua trajetória no Brasil em 2013 ao começar a operação da fábrica em Guaratinguetá, no Vale do Paraíba paulista. Na unidade era produzido vidro float, automotivo e espelhos.

A fábrica conta com mais de 150 mil metros quadrados construídos em uma área total de 750 mil metros quadrados, passou a produzir vidro plano para a construção civil e para o setor automotivo, reforçando a importância do Estado de São Paulo na indústria de base do vidro plano. A presença da AGC acompanhou também uma mudança no perfil da demanda. Para Isidoro Lopes, presidente da empresa, o mercado brasileiro passou a buscar produtos de maior valor agregado, com mais segurança, conforto e desempenho.

"É nítida a evolução do segmento vidreiro. Os clientes passaram a exigir produtos de maior valor agregado, como vidros de proteção solar e acústica. Cabe a nós, fomentar projetos que proporcionem experiências inovadoras com o vidro", diz Isidoro Lopes.

Em 2014, a Vivix inaugurou oficialmente sua fábrica em Goiana, Pernambuco, após 24 meses de obras. Localizada fora do eixo tradicional do Sudeste, a unidade marcou a entrada de uma fabricante de vidros planos de capital 100% nacional, vinculada ao Grupo Cornélio Brennand. Com investimento superior a R$ 1 bilhão, capacidade de produção de 900 toneladas por dia e uma usina própria de beneficiamento de matérias-primas em Pedras de Fogo, na Paraíba, a Vivix ampliou a presença da indústria de base no Nordeste e acrescentou um novo vetor de competição ao mercado brasileiro.

Para Henrique Lisboa, presidente da Vivix Vidros Planos, o início da operação da empresa impactou a distribuição geográfica e a competitividade da indústria nacional. "A chegada da VIVIX representou um movimento importante de descentralização e fortalecimento da indústria brasileira de vidro plano. Ao instalar uma operação de grande porte no Nordeste, ampliamos a capacidade produtiva nacional, aproximamos a indústria de novos mercados consumidores e contribuímos para aumentar a competitividade do setor", reflete o empresário.

Esses movimentos tiveram efeito sobre toda a cadeia. Mais fabricantes significavam maior oferta, mais alternativas comerciais, novas referências tecnológicas e pressão adicional sobre os processadores. Para as empresas de beneficiamento e transformação, a expansão da indústria de base trouxe oportunidades, mas também elevou a exigência de diferenciação por qualidade, prazo, especificação técnica, serviço, logística e eficiência.

Iara Bentes, superintendente da Abravidro, identifica 2013 como o ponto alto desse ciclo recente. "Foi uma fase de apogeu para o setor. O Brasil vivia um momento muito bom e, para o setor da construção, era um ciclo positivo. Havia investimento grande das empresas do primeiro elo da cadeia ampliando suas operações, novas empresas entrando no Brasil e, no processamento, também um período de expansão", relembra.

O período coincidiu com um dos ciclos mais favoráveis para o setor vidreiro brasileiro. A construção civil estava aquecida, grandes obras avançavam, a arquitetura ampliava o uso do vidro e a cadeia de transformação investia em capacidade. Para o SINBEVIDROS, a ampliação da base produtiva confirmava algo que o setor já percebia na prática. Quanto mais o vidro ganhava escala industrial, mais estratégica se tornava a organização dos transformadores.

Quanto mais sofisticadas as aplicações do vidro, maior a responsabilidade de quem fabrica, beneficia, especifica e instala. Uma escolha errada de produto ou uma instalação deficiente podia gerar riscos concretos. Por isso, o avanço dos vidros de segurança e dos sistemas de fachada não é apenas uma história de inovação tecnológica. É também uma história de aprendizado normativo.

Nos anos 2000 e 2010, o mercado passou a conviver com uma demanda crescente por orientação técnica. As empresas precisavam compreender normas, atualizar processos, treinar equipes e responder a clientes mais exigentes. O conhecimento acumulado de décadas de vidraçaria precisava dialogar com equipamentos, procedimentos, documentação e uma nova cultura de segurança.

Máquinas, pessoas e escala

A expansão do mercado também se materializou dentro das fábricas. Wilson Farhat Jr., que presidiu o SINBEVIDROS entre o fim dos anos 1990 e o início dos anos 2000, viveu de perto esse momento. Vinha de família vidreira, iniciou a carreira em uma empresa produtora de espelhos e conhecia o Sindicato, inicialmente, como uma instituição acionada em momentos de problema ou nas negociações salariais. Ao assumir a presidência, levou para a entidade uma inquietação clara: era preciso fazer mais.

Na visão de Wilson, o SINBEVIDROS daquele momento tinha limitações materiais. Ocupava um espaço pequeno na FIESP, sem estrutura adequada para reuniões, atendimento e guarda de documentos. A falta de uma sede mais funcional combinava pouco com a ambição de representar uma cadeia em expansão. Com apoio de diretores, Wilson articulou uma sala melhor dentro da FIESP, com condições mais adequadas de funcionamento.

Essa mudança foi mais do que logística. Representou um salto de autoestima institucional. A entidade passou a receber melhor, organizar melhor sua rotina e se preparar para uma atuação mais ampla. A contratação de profissionais como Candice Crochiquia, para a área jurídica, e Milaine Vanderlei, para a área administrativa, fortaleceu a estrutura interna.

Em uma época anterior ao uso massivo da internet, informação era um ativo estratégico. Empresas pagavam caro por não saberem a tempo de mudanças legais, oportunidades ou riscos. O Sindicato tornou-se fonte de orientação por meio de boletins e comunicados.

Wilson presidiu o SINBEVIDROS em uma fase de ebulição tecnológica. O mercado de transformação de vidro crescia, especialmente com a expansão dos fornos horizontais de têmpera. Ele testemunhou a expansão dos fornos horizontais de têmpera no país, a popularização do box de banheiro e a necessidade de as empresas precisaram aprender a produzir com qualidade, treinar equipes, reduzir perdas e organizar processos.

O relato captura uma das mudanças mais intensas do período, ou seja, a multiplicação dos fornos horizontais e a ampliação da capacidade de transformação. O investimento em equipamentos permitiu aumentar produção e regularidade, mas também intensificou a concorrência e expôs diferenças de preparo entre as empresas.

Afinal, um forno moderno não resolve sozinho a qualidade de uma operação. Antes da têmpera, o vidro precisa ser cortado, lapidado, furado, lavado e preparado corretamente. Depois, precisa ser transportado, armazenado e instalado de modo adequado. A máquina aumentou a escala. A gestão precisava acompanhar.

A automação deixou de ser palavra distante. Mesas de corte mais eficientes, softwares de otimização, pontes rolantes, controle de estoque e integração com projetos passaram a fazer parte do dia a dia. A chegada das chapas jumbo, maiores, exigiu adaptação logística inteira: caminhões apropriados, cavaletes, áreas de armazenagem, sistemas de içamento e equipes treinadas.

Júlio Sérgio Nakano, que acompanhou a passagem de uma operação manual para um ambiente progressivamente automatizado, resume a mudança numa memória direta. “Na minha época não tinha, era tudo operacional, tudo manual. Hoje existe um trabalho de automação muito grande”, observa ele, dando escala à transformação. A indústria não trocou apenas ferramentas. Trocou modos de organizar o trabalho.

O risco, nesse momento de crescimento acelerado, era vender sem conhecer, instalar sem especificar, produzir sem controle ou competir só por preço. Por isso, a pauta da qualidade tornou-se inseparável da pauta da capacitação. Eventos e encontros setoriais viraram instrumentos importantes, estimulados pelo Sindicato.

O ConVidro RH, por exemplo, mostrava que a empresa vidreira do século XXI precisava gerir gente tanto quanto máquina. Remuneração, clima organizacional, relações sindicais, carreira e formação passavam a fazer parte da agenda empresarial. Ao reunir empresários e especialistas de instituições como CIEE, SENAI-SP, universidades e consultorias, o SINBEVIDROS ajudava a construir um setor mais preparado para a complexidade do período. A inovação não acontecia só no chão de fábrica. Dependia também de gestão.







ConVidro, realizado pelo SINBEVIDROS em 2012 e 2013, reuniu profissionais e empresas do setor para discutir gestão de pessoas, relações sindicais e capacitação. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

A abertura dos anos 1990 continuava produzindo efeitos nos anos 2000. Com mais vidro disponível, mais fornecedores, mais equipamentos importados e maior concorrência, o setor deixou de depender apenas da habilidade técnica e da relação comercial. Era tempo de gestão.

Jorge Menezes, que acompanhou empresas familiares do setor por mais de três décadas, lembra que muitas organizações cresceram em um mercado de oferta restrita, no qual bastava ter acesso à matéria-prima para vender bem. A nova concorrência mudou essa regra. "Muitas empresas não tinham controle de custo, não tinham formação de preço. Pegavam o preço do vidro e multiplicavam. Quando o mercado mudou, quem não acompanhou a evolução acabou ficando para trás", explica Jorge Menezes, mentor de negócios do setor vidreiro.

Sua declaração ilustra uma mudança silenciosa. O setor já não dependia apenas de fornos, chapas e máquinas. Precisava também de administração, método, leitura de mercado e capacidade de adaptação.

Representar também é defender

A modernização do setor não eliminou desafios antigos. Em muitos casos, tornou-os mais complexos. Empresas mais expostas, formalizadas e integradas a cadeias produtivas passaram a enfrentar exigências tributárias, previdenciárias e trabalhistas mais sofisticadas. Foi nesse campo que a atuação sindical seguiu essencial.

Em 2009, o SINBEVIDROS obteve decisão liminar em favor dos associados que aderiram à ação sobre a contribuição previdenciária cobrada sobre o aviso prévio indenizado. A decisão suspendeu a exigência desse recolhimento em casos de rescisão de contrato de trabalho, com base no entendimento de que o pagamento não decorre de trabalho prestado e, por isso, não deveria ser tratado como rendimento sujeito à contribuição.

O episódio mostra uma faceta menos visível, mas decisiva, da vida sindical. A defesa do setor nem sempre aparece em grandes eventos ou campanhas públicas. Muitas vezes, acontece em processos, pareceres e ações coletivas que buscam reduzir inseguranças e proteger empresas de cobranças consideradas indevidas. Representar um setor é identificar riscos comuns e evitar que cada empresa precise enfrentar sozinha uma disputa que diz respeito a toda a categoria.

Essa força coletiva aparece também na memória de Alfredo dos

Anjos Martins, ao refletir sobre o associativismo patronal. "Se você não tiver um associativismo forte, você não é ninguém no mercado. Minha empresa sozinha não consegue bater na porta do governo e pedir alguma coisa", comenta Alfredo dos Anjos Martins, ex-presidente do SINBEVIDROS.

Numa categoria formada por empresas de portes muito diferentes, nem todas com departamento jurídico próprio, o Sindicato funcionava muitas vezes como espaço de acesso à informação qualificada, orientação institucional e defesa coletiva.

A profissionalização do SINBEVIDROS também passou pela forma de atender, orientar e manter as empresas próximas. Nesse processo, a trajetória de Candice Crochiquia ajuda a iluminar uma fase em que a entidade deixou de ser vista apenas como espaço de negociação coletiva e passou a oferecer apoio mais cotidiano às associadas.

Contratada durante a gestão de Wilson Farhat Jr., ela chegou ao Sindicato pela via jurídica, a partir de um escritório de advocacia que já prestava serviços à entidade. Como também tinha formação em administração, assumiu gradualmente um papel mais amplo, ligado à direção executiva e à organização interna. A partir dali o trabalho sindical ganhou presença mais ativa. A negociação coletiva anual continuou importante, mas deixou de ser a única frente.

Nessa fase, o SINBEVIDROS passou a operar com uma estrutura mais ativa de atendimento. A atuação jurídica ganhou presença cotidiana. Empresas buscavam apoio trabalhista, esclarecimento regulatório, orientação sobre obrigações e suporte em negociações. O Sindicato também produzia informativos semanais, aproximava-se da FIESP e acessava com mais consistência órgãos públicos. A entidade, aos poucos, deixava de ser percebida apenas como obrigação formal e passava a oferecer mais serviços.

Candice recorda um período em que a ideia de união setorial precisava ser construída todos os dias. O empresário brasileiro carregava, ainda, uma cultura individualista. Compartilhar demandas com concorrentes nem sempre era simples. Havia receio de exposição de informações, de mistura de interesses e de transformação do espaço coletivo em ambiente de disputa. O trabalho da entidade era esclarecer o que pertencia à concorrência de mercado e o que deveria ser tratado como pauta comum.

Preço se disputa no mercado. Questões trabalhistas, tributárias, regulatórias, normativas e institucionais exigem união. "As pessoas precisam aprender que a sobrevivência só vai acontecer se unirem interesses. Vamos unir no que somos iguais; no que não for, tudo bem", diz Candice Crochiquia, advogada e ex-diretora executiva do SINBEVIDROS.

Um dos temas trabalhados na gestão de Candice no departamento jurídico foi a redução de IPI, demanda antiga do setor. Outro envolveu discussões de dumping e proteção de mercado. Houve ainda a atuação contra práticas de seguradoras no mercado de reposição automotiva, quando a política de restringir o uso de vidros não considerados originais ameaçava concentrar renda em poucas empresas e prejudicar fabricantes nacionais qualificados. O Sindicato denunciou a questão e defendeu a livre concorrência, argumentando que a indústria nacional buscava atender requisitos técnicos e certificações necessárias.

A relação entre entidades também se fortaleceu. SINBEVIDROS, Abravidro, Abividro, fornecedores e usinas passaram a atuar em rede, compartilhando informações e dando mais peso às demandas setoriais. São Paulo, por concentrar empresas de destaque e estar próximo de importantes polos da indústria de base, funcionava como termômetro do setor nacional. O que acontecia no mercado paulista podia antecipar movimentos de outras regiões.

A profissionalização do setor também passava pela relação entre entidades. A partir de 2003, quando assumiu a edição da revista O Vidroplano e passou a atuar na gestão da então Andiv, hoje Abravidro, Celina Araújo acompanhou de perto a articulação entre a entidade nacional e os sindicatos e associações estaduais. Nesse desenho, o SINBEVIDROS ocupava lugar central.

Para Celina, a entidade paulista funcionava como um dos principais acessos do setor vidreiro ao sistema FIESP. Era pelo Sindicato que muitas articulações ganhavam espaço institucional, seja em eventos, cerimônias, reuniões técnicas ou pleitos de interesse coletivo. "Todas as cerimônias de posse da Abravidro e outros eventos que fizemos no prédio da FIESP sempre aconteceram pela parceria com o SINBEVIDROS", diz ela.



Evento do SINBEVIDROS na FIESP, em 2016. Os encontros reforçavam a aproximação entre empresas, entidades e lideranças do setor vidreiro paulista. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Sustentabilidade e o Selo Verde

Enquanto a agenda jurídica seguia relevante, outra pauta ganhava espaço definitivo: a sustentabilidade. Por muito tempo, a discussão ambiental na indústria brasileira foi tratada como obrigação legal ou custo adicional. No início do século XXI, isso começou a mudar. No setor vidreiro, a mudança tinha uma particularidade interessante. De um lado, a produção de vidro demanda energia, recursos naturais e controle de emissões. De outro, o vidro pode voltar ao processo produtivo quando corretamente separado e aproveitado.

Essa condição faz dele um material de grande apelo ambiental, mas impõe desafios logísticos, técnicos e culturais. Reciclar vidro não é apenas recolher cacos. É separar, limpar, classificar, transportar, armazenar e reinserir o material em condições adequadas. A instituição da Política Nacional de Resíduos Sólidos, em 2010, ajudou a organizar essa discussão, reforçando a ideia de responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos.

Na prática, o problema era concreto. Muitas empresas do setor não sabiam medir suas perdas, organizar áreas de armazenamento de resíduos ou destinar corretamente o material gerado. Um resíduo mal gerido custa dinheiro, porque representa matéria-prima desperdiçada, e também cria risco reputacional.

Para responder a esse problema o SINBEVIDROS criou o "Selo Verde SINBEVIDROS", um diagnóstico da proatividade ambiental das empresas associadas. As categorias Bronze, Prata e Ouro reconheciam diferentes estágios de maturidade e estimulavam evolução contínua. O programa não premiava apenas quem já estava estruturado. Ao propor diagnóstico, visita técnica, avaliação e relatório, ajudava a própria empresa a enxergar seus processos com mais clareza.

A credibilidade técnica do diagnóstico era dada pela Rede SENAI-SP de Meio Ambiente, sediada na Escola SENAI Mario Amato, em São Bernardo do Campo. O processo envolvia visita, análise documental, verificação de instalações, avaliação de resíduos e relatório final, cabendo ao Sindicato comunicar a pontuação e a certificação. O reconhecimento veio de fora. O Manual de Boas Práticas Sindicais da FIESP destacou a criação do Selo Verde, lançado em 2011, entre as práticas de responsabilidade socioambiental.

Reciclagem é um ponto muito discutido na cadeia do vidro e o caco é a peça central desse quebra-cabeça. Sua complexidade escapa do discurso fácil. Em tese, o vidro pode ser reaproveitado inúmeras vezes; na prática, seu retorno ao ciclo produtivo depende de fatores econômicos, logísticos e técnicos. Caco limpo tem valor; caco contaminado vira problema.

Juliana Schunck, CEO da Massfix, lembra que a empresa, fundada em 1991, nasceu da percepção de que o caco descartado pelos processadores poderia voltar ao ciclo produtivo, reduzindo custos, consumo de insumos virgens e energia na refusão. Antes de ser tratado como economia circular, o seu reaproveitamento já aparecia como resposta prática a uma necessidade industrial.

"O caco nunca pode custar mais do que a matéria-prima virgem. O desafio é ter uma matéria-prima reciclada competitiva, para que seja de interesse dos fabricantes utilizá-la", explica Juliana. Rebolos, materiais ferrosos e não ferrosos, vidro aramado e outros elementos podem comprometer um lote inteiro e oferecer riscos aos fornos. Todos os dias, a Massfix recebe resíduos de muitos processadores. Para a empresa, esse material é matéria-prima, e essa diferença de olhar muda tudo. O que antes iria para um aterro pode voltar ao forno. O que parecia fim de ciclo se transforma em começo. É nesse movimento que a logística reversa do vidro revela sua força, ligando empresas, reduzindo perdas e movimentando toda a cadeia da reciclagem.

Por isso, a reciclagem do vidro plano depende de conhecimento técnico e de uma cadeia organizada, seja no resíduo pós-industrial gerado no corte e na têmpera, seja no resíduo de obras, reformas e demolições. É nesse ponto que o papel educativo do Sindicato ganhava relevância. Ao discutir classificação de resíduos e gestão ambiental, o SINBEVIDROS ajudava as empresas a enxergar o resíduo não apenas como descarte, mas como sinal de eficiência. Onde há muito resíduo, pode haver perda de matéria-prima, erro de corte ou custo oculto.

A Cartilha Selo Verde consolidou conceitos como ecodesign, Produção Mais Limpa e economia circular. Na prática de uma vidraçaria ou processadora, esses conceitos viravam coisas concretas: plano de corte que reduz sobra, armazenamento separado de resíduo, manutenção de equipamento e controle de água e energia.

Crédito, informação e gestão

A modernização do setor exigia investimento em máquinas, linhas de têmpera, equipamentos de lapidação, softwares e instalações. Para empresas de pequeno e médio porte, especialmente, o acesso a crédito e informação financeira era um obstáculo real.

Em 2014, o SINBEVIDROS respondeu a esse problema em parceria com a FIESP, criando o Atendimento e Orientação ao Crédito. O serviço gratuito orientava empresas sobre financiamento, instituições financeiras, linhas de longo prazo e mecanismos de garantia. Não era uma política industrial ampla. Era uma ponte concreta entre a empresa e a máquina que ela precisava comprar. A modernização, muitas vezes, começa quando um empresário entende como financiar um equipamento, reformar seu espaço produtivo ou estruturar um novo projeto.

Essa mesma lógica de apoio aparecia na pauta da gestão, que atravessaria as décadas seguintes. A atuação do SINBEVIDROS nesse período também ganhou reconhecimento dentro do Sistema FIESP. Em 2010, a entidade foi destacada no Prêmio Melhores Práticas Sindicais com uma ação voltada à cobrança da contribuição sindical patronal, iniciativa ligada à gestão administrativa e ao fortalecimento da base de representação.

Quatro anos depois, em 2014, o Sindicato voltou a aparecer entre as práticas reconhecidas pela FIESP, desta vez com a "Pesquisa Setorial de Cargos e Salários", classificada em 2º lugar na categoria de infraestrutura administrativa, financeira, de sistemas e recursos humanos. O reconhecimento indicava uma mudança importante na forma de atuação da entidade. O Sindicato não se limitava às negociações coletivas ou à defesa jurídica. Passava também a produzir informação organizada para apoiar a gestão das empresas associadas.





Reconhecimento conquistado pelo SINBEVIDROS no Prêmio Melhores Práticas Sindicais da FIESP. Destaque para a atuação da entidade na profissionalização da gestão sindical e na criação de ferramentas de apoio às empresas associadas. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Em um setor formado por muitas empresas familiares e de diferentes portes, conhecer referências de cargos, salários e práticas de remuneração ajudava a reduzir improvisos, orientar decisões internas e fortalecer a profissionalização. Era mais uma evidência de que, entre 2000 e 2015, representar o setor significava também gerar inteligência para que as empresas pudessem crescer com mais método.

A origem familiar é parte da força do segmento. Mas, à medida que o mercado ganhou escala, o crescimento passou a exigir controles mais precisos: fluxo de caixa, formação de preço, indicadores, planejamento de estoque, segurança do trabalho e sucessão.

Júlio Sérgio Nakano, ao recordar sua trajetória, marca essa mudança destacando a centralidade que a gestão administrativa passou a ter no dia a dia das empresas. A frase revela uma passagem importante. O setor que por muito tempo se apoiou em experiência e domínio operacional passou a depender também de método administrativo.

Entre 2000 e 2015, o setor vidreiro paulista viveu uma de suas maiores expansões. Mais fábricas, mais fornos, mais tecnologia, mais normas, mais consciência ambiental, mais crédito e mais gestão. Cada capítulo dessa história é, no fundo, a mesma transformação vista por ângulos diferentes: a de um mercado que cresceu rápido demais para continuar operando do jeito antigo.

Mas a mesma expansão que multiplicou fornos, fábricas e capacidade produtiva também plantou, sem que ninguém percebesse de imediato, a semente de um desafio novo. O que acontece quando a oferta cresce mais rápido do que a demanda consegue absorver? É esse desafio, o primeiro grande teste de um mercado que havia acabado de se expandir, que o setor vidreiro paulista teria de enfrentar nos anos seguintes.



Anos de pressão 2015 a 2020, quando a oferta supera a demanda e encontra um mercado mais restrito

5 Capítulo

"O mercado do vidro evolui muito rápido. É importante que o profissional tenha base para poder fazer as melhores escolhas."
Alfredo dos Anjos Martins, proprietário da *Speed Temper* e ex-presidente do SINBEVIDROS.

Depois de anos vendo o setor vidreiro crescer junto com a construção civil, o crédito farto e o consumo aquecido, o Brasil de 2015 apresentou às empresas do segmento um problema diferente de tudo que haviam enfrentado antes. Não era falta de capacidade. O mercado que havia investido, ampliado e se modernizado ao longo da década anterior via a demanda desacelerar, em meio a uma crise política, a uma recessão e a uma onda de instabilidade que atingiu o país inteiro.

O setor vidreiro, fortemente conectado à construção e à indústria, sentiu esse ciclo de perto. Quando a obra desacelera, a encomenda de vidro tarda a chegar. Além disso, quando o crédito encarece, a reforma é adiada. Em paralelo a esses fatores, o consumidor perde confiança e o projeto chega a ser alterado e reduzido. E quando a empresa já investiu em máquinas, galpões, estoques e pessoas, a queda de ritmo cobra um preço maior.



Entre 2015 e 2019, as reuniões de associados reforçaram o papel do SINBEVIDROS como espaço de diálogo, união e construção coletiva em um mercado mais desafiador. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Enquanto o mercado esteve aquecido, as empresas investiram. Quando veio a retração, precisaram mudar a estratégia e aprender a controlar custos, buscar eficiência, renegociar contratos, diversificar clientes e preservar margens em um cenário que já não perdoava improviso. Uma empresa vidreira que atravessou esse período precisou, sobretudo, aprender a conviver com a volatilidade.

Essa mudança aparece com força na memória de Alfredo dos Anjos Martins, que presidiu o SINBEVIDROS entre 2012 e 2023. Proprietário da Speed Temper, ele acompanhou de dentro da indústria a passagem de um setor em ascensão para outro pressionado por custo, concorrência e necessidade de profissionalização. Para Alfredo, o mercado vidreiro já havia avançado muito, mas ainda precisava amadurecer na gestão.

Fim de ciclo

A segunda metade dos anos 2010 marcou o fim de um período de expansão e a crença de que crescimento resolve todos os problemas. Durante os anos de mercado aquecido, muitas empresas ampliaram capacidade, compraram equipamentos, contrataram equipes e se acostumaram a operar com demanda forte. Quando o ritmo caiu, veio a surpresa. Afinal, não bastava saber produzir. Era preciso saber quanto custava produzir, quanto valia vender e quanto risco cabia assumir.

Paulo Fukuju Sato, que acompanhou a evolução do setor desde os anos 1980 e participou da vida associativa do SINBEVIDROS em diferentes gestões, resume esse ponto de forma simples. “Se você dá valor ao teu serviço, o setor será bom. Se você não der valor, você nunca vai ganhar dinheiro. O setor tem que ser valorizado”, reflete.

Essa percepção é importante porque desloca o problema do campo abstrato para a rotina das empresas. Em mercado retraído, baixar preço pode parecer saída imediata, mas também pode corroer a margem necessária para manter máquinas, treinar equipes, renovar frota, investir em segurança e cumprir obrigações. Quando muitas empresas entram nessa lógica ao mesmo tempo, o efeito deixa de ser individual e passa a afetar o ambiente de negócios do setor inteiro.

Nesse contexto de pressão, a sustentabilidade deixou de ser tratada como discurso de tempos bons. A redução de perdas, a eficiência energética, a gestão de resíduos e a melhoria de processos ganharam um peso novo. Deixava de ser tratada como virtude ambiental isolada e passava a ser uma condição de sobrevivência, inclusive dos negócios. Produzir com menos desperdício, num momento em que cada real contava, era também uma forma de proteger a margem.

A qualidade seguiu o mesmo caminho e passou a ser tratada como patrimônio coletivo do setor. Num segmento formado por muitas empresas, a reputação não pertence apenas a cada marca. Um produto mal especificado, uma instalação inadequada ou um acidente envolvendo vidro afeta a percepção sobre o segmento inteiro. Defender a qualidade, portanto, deixou de ser tarefa de cada empresa isoladamente e virou pauta setorial.

Para Paulo Fukuju Sato, ampliar informação, norma e segurança tornaram-se pontos relevantes para os empresários do setor, pois ainda havia empresas atuando sem conhecimento suficiente sobre suas responsabilidades, o que tornava a orientação setorial cada vez mais necessária. "O grande trabalho é trazer mais segurança ao setor, trazer informações sobre norma e fazer com que as empresas se contatem mais e sigam a norma", comenta.

A defesa da norma, nesse caso, não é apenas uma questão técnica. É também uma defesa de mercado. Quando uma empresa cumpre padrões de segurança e outra ignora exigências básicas, a competição deixa de ser equilibrada. O preço mais baixo, muitas vezes, esconde risco, improviso e responsabilidade mal dimensionada. Para o SINBEVIDROS, esse tipo de distorção ajudava a reforçar a importância da representação coletiva.



Visita técnica do curso SENAI Transformação a empresa do setor vidreiro, aproximando capacitação, segurança e boas práticas da rotina industrial.
Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Sustentabilidade, segurança e reputação

Na década de 2010, o vocabulário ambiental aumentou presença na agenda das empresas e, no setor vidreiro, essa discussão tinha contornos próprios. O vidro é um material com apelo ambiental evidente, pela possibilidade de reciclagem e retorno ao processo produtivo. Ao mesmo tempo, sua produção e transformação exigem energia, logística, controle de perdas e gestão adequada de resíduos.

O desafio estava em transformar essa característica em prática. Não bastava afirmar que o vidro é reciclável. Era preciso separar corretamente resíduos, evitar contaminação, melhorar a coleta, organizar parceiros e reduzir perdas dentro das próprias operações. Para as empresas de beneficiamento, a sustentabilidade começava muitas vezes antes do descarte, no planejamento do corte, no aproveitamento da chapa, na redução de retrabalho e na melhoria de processos internos.

A segurança também ganhou centralidade. A expansão do uso do vidro em fachadas, guarda-corpos, sacadas, boxes, móveis, divisórias e aplicações especiais ampliou o alcance do material, mas elevou a responsabilidade de quem especifica, processa e instala. Quanto maior a presença do material na vida cotidiana, maior o compromisso com norma, rastreabilidade, orientação técnica e qualidade.

Essa preocupação com a especificação correta também aproximou o SINBEVIDROS do ambiente acadêmico. Em 30 de agosto de 2019, a entidade realizou, em parceria com o Centro Universitário FEI, o primeiro evento do projeto O Vidro e o Saber, criado para difundir o conhecimento sobre o vidro plano e sua variedade de produtos de maior valor agregado entre futuros profissionais de arquitetura, engenharia e decoração.

A iniciativa contou com apoio institucional da Abividro e patrocínio de empresas da indústria de base, como AGC Vidros do Brasil, Cebrace, Guardian do Brasil, Saint-Gobain Vidro Plano e Vivix Vidros Planos. A presença dessas empresas reforçava a dimensão coletiva da ação: qualificar a especificação do vidro interessava a toda a cadeia.

Durante o encontro, o professor Fernando Simon Westphal falou aos estudantes sobre conforto térmico, eficiência energética e desempenho térmico de esquadrias. A proposta era aproximar universidade e mercado, levando para a formação acadêmica discussões que já faziam parte da realidade das empresas.

Para o então presidente do SINBEVIDROS, Alfredo dos Anjos Martins, a aproximação com as universidades era fundamental porque o mercado do vidro evoluía em ritmo mais rápido do que a formação tradicional conseguia acompanhar. "O mercado do vidro evolui muito rápido. É importante que o profissional tenha base para poder fazer as melhores escolhas", explica.

Foi nesse ambiente que o Sindicato precisou reforçar seu papel de articulador. A entidade não produzia vidro, não instalava vidro e não fiscalizava empresas. Mas podia reunir lideranças, estimular boas práticas, apoiar a disseminação de informação, aproximar empresas de discussões técnicas e dar peso institucional a temas que, isoladamente, ficariam dispersos.

O imposto que virava custo de mercado

Também nesse período, em 2019, a defesa do setor encontrou seu episódio mais concreto: a disputa em torno dos Índices de Valor Adicionado do regime de Substituição Tributária, os IVA-ST. A discussão mobilizou o setor vidreiro paulista porque mexia diretamente na formação de preços e na carga tributária sentida pelas empresas.

Havia o risco real de uma alíquota muito superior à que acabou prevalecendo. Os novos índices para materiais de construção no Estado, incluindo itens de vidro, entraram em vigor em julho daquele ano. Temperados e laminados fecharam com índice de 36%.

Por trás do número está a forma como ele foi conquistado. Houve reuniões com a Secretaria da Fazenda e Planejamento do Estado de São Paulo, com Abravidro, SINBEVIDROS e Abividro atuando lado a lado para apresentar as peculiaridades do segmento e buscar uma solução mais ajustada à realidade do mercado. Não bastava reivindicar. Era preciso demonstrar, com dados e argumentação técnica, por que o vidro merecia tratamento diferente.

Num momento em que as empresas já lutavam para preservar margem, essa foi uma vitória que aliviou, mesmo que parcialmente, uma das pressões externas mais diretas sobre o caixa do setor.

Celina Araújo, profissional com longa atuação na Abravidro, ajuda a dimensionar a importância dessa pauta. Segundo ela, embora a substituição tributária fosse uma discussão estadual, São Paulo servia de referência para outros mercados. Por isso, o trabalho conduzido no Estado tinha efeito mais amplo para o setor vidreiro brasileiro.

Para ela, o problema tributário não era apenas uma disputa técnica com o governo, era uma pauta de sobrevivência econômica em um mercado já pressionado. Ela lembra que esse trabalho envolvia a participação das empresas no envio de dados e documentos para embasar os cálculos. Ou seja, a ação coletiva dependia da disposição dos associados em colaborar com informações da própria operação. Era a demonstração concreta de que a força do Sindicato não nasce apenas da entidade, mas também da adesão da base.

O episódio mostra como a defesa setorial passou a exigir mais do que presença em reuniões. Exigia número, documento, estudo, articulação, persistência e capacidade de traduzir o funcionamento real das empresas para a linguagem do poder público. A queixa individual precisava virar pauta coletiva. A pauta coletiva precisava virar argumento. E o argumento precisava ser sustentado por dados.

A crise dos anos 2010 também expôs uma mudança silenciosa. Durante muito tempo, a cultura do setor se apoiou fortemente na habilidade prática, no conhecimento do produto e na experiência acumulada dentro da fábrica. Tudo isso continuava essencial. Mas deixou de ser suficiente.

Uma empresa que não sabia calcular corretamente seu custo de lapidação, têmpera, laminação, entrega ou instalação ficava vulnerável. Uma empresa que vendia por preço de mercado sem entender sua margem podia trabalhar muito e ganhar pouco. Investir em equipamento sem planejar equipe, manutenção e retorno pode gerar o risco de trocar um gargalo por outro.

Apesar de o período já contar com processos automatizados, Alfredo dos Anjos Martins destaca que a tecnologia pode mudar o processo, mas exige alto investimento e profissionais qualificados. “Toda vez que você vai investir em automação, precisa investir também em colaboradores. Não adianta comprar um equipamento se a pessoa não estiver preparada para operar”, declara Alfredo.

A dificuldade ficava ainda maior porque o investimento em gente também carregava risco. Alfredo lembra que a empresa treina o profissional, forma, prepara, e pode perdê-lo para o concorrente. Esse dilema, comum em setores industriais com mão de obra especializada, ficava mais sensível em um mercado que precisava se modernizar sem perder margem.

Nesse sentido, o Sindicato também assumia uma função indireta de qualificação. Ao promover pesquisas, discussões técnicas, aproximação com entidades e orientação às empresas, ajudava a criar um ambiente em que gestão, norma, custo e profissionalização deixavam de ser temas isolados e passavam a fazer parte da agenda comum.

Um setor mais diverso, mas ainda desigual

Ao final da década, o retrato era ambíguo. Havia mais consciência sobre segurança, mais diversidade de produtos, presença mais forte do vidro na arquitetura e debates mais consistentes sobre sustentabilidade. Mas os desafios estruturais continuavam ali: informalidade em partes da cadeia, necessidade de qualificação contínua, dificuldades logísticas para reciclagem, pressão tributária e uma oscilação econômica que não dava sinais de trégua.

Paulo Fukuju Sato chama atenção para outro ponto que ajuda a entender esse cenário. O setor havia crescido, o número de empresas aumentou e novas gerações chegaram ao mercado. Mas nem todas conheciam com profundidade as responsabilidades técnicas, normativas e empresariais da atividade.

O problema dos anos 2015 a 2020 não era apenas a retração econômica. Era a combinação entre mercado mais difícil, concorrência mais pulverizada, pressão de preço, necessidade de norma e baixa maturidade de gestão em parte da cadeia. O setor havia crescido. Agora precisava aprender a administrar esse crescimento em um mercado que já não crescia no mesmo ritmo.

Era um desafio novo. Nos anos anteriores, o vidro brasileiro havia aprendido a se expandir. Agora precisava aprender a resistir. Resistir, nesse caso, não significava ficar parado. Significava rever custos, qualificar pessoas, defender margens, fortalecer o associativismo, produzir dados, dialogar com o poder público e tratar qualidade, segurança e sustentabilidade como parte do mesmo problema.

Sem que ninguém pudesse prever, o teste mais duro de todos ainda estava por vir na virada da década seguinte. Mas, antes dele, os anos de 2015 a 2020 já haviam deixado uma lição clara: quando o mercado deixa de crescer por inércia, só permanece forte quem aprende a se organizar melhor.

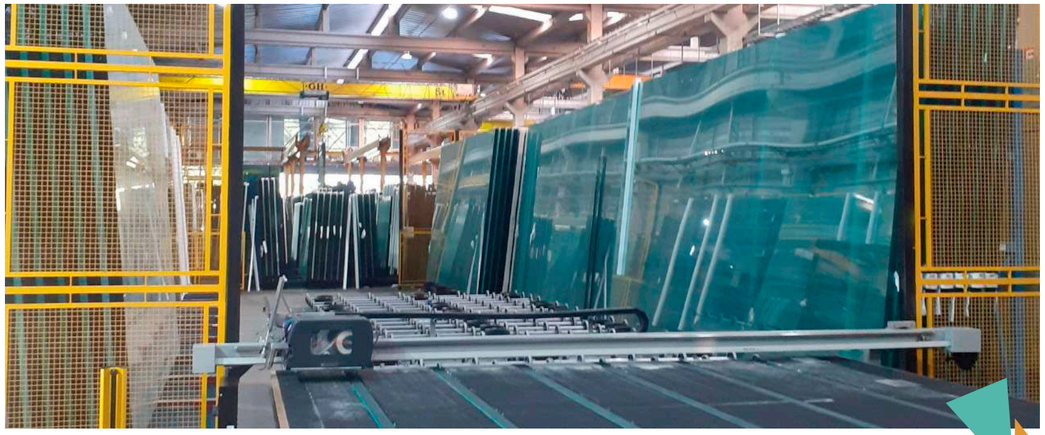


Pandemia, de 2020 a 2022 O vidro que não pôde parar

Capítulo 6

"Fácil não foi para todo mundo. Mas a construção civil continuou em atividade, ainda que de forma mais restrita, e isso ajudou muito para o setor."
José Domingos Seixas, empresário da *Cyberglass* e vice-presidente do SINBEVIDROS.

Março de 2020. A pandemia de COVID-19 avança sobre o Brasil e, de um dia para o outro, muda a ordem dos problemas de todo mundo. Rotinas se interrompem, cadeias produtivas se desorganizam, a circulação de trabalhadores foi interrompida, e empresas, fornecedores e entidades representativas precisam responder na hora, sem manual.



Mesmo durante a pandemia, o beneficiamento de vidro exigiu presença física, adaptação de processos e continuidade das operações industriais. Crédito: Acervo PKO

Para o vidro, a pandemia foi um teste de resistência particular. É um material que nasce na indústria, passa pelo beneficiamento, depende de transporte adequado e, em muitas aplicações, só se completa quando chega à obra ou ao cliente. Vidraçarias, processadoras, distribuidoras, instaladoras e fornecedores de insumos passaram a conviver com obras suspensas, restrição de acesso a condomínios, dificuldades de fornecimento, receio dos consumidores e medo de uma retração prolongada.

A imprensa especializada registrava um ambiente de cautela, em que qualquer previsão parecia frágil diante da velocidade dos acontecimentos. Não era só o caixa das empresas que estava em jogo. Era a lógica cotidiana do trabalho, da venda e da prestação de serviço, atravessada por um contraponto que acompanharia todo o período: preservar a saúde das pessoas e, sempre que possível, manter os negócios de pé.

No primeiro momento, a palavra de ordem foi contingência. Empresas escalonaram equipes, reorganizaram turnos, reduziram a circulação de pessoas, adotaram protocolos de higiene, anteciparam férias e fortaleceram canais digitais de atendimento. Mas o vidro lembrava, a todo instante, sua natureza concreta. Uma reunião podia migrar para a tela. O corte, a lapidação, a movimentação de chapas, a têmpera, a laminação e a expedição, não.

“Fácil não foi para todo mundo. Mas a construção civil continuou em atividade, ainda que de forma mais restrita, e isso ajudou muito para o setor”, conta José Domingos Seixas, empresário da Cyberglass e vice-presidente do SINBEVIDROS.

A cadeia do vidro precisava estar fisicamente em pé para continuar existindo — não havia como desligar máquinas e esperar a crise passar. A chapa precisava entrar, ser cortada, lapidada, furada, temperada ou laminada, inspecionada, embalada, transportada e entregue. Cada etapa dependia da anterior.

“Não dava para dizer: vamos fazer home office. O vidro depende de uma linha atrás da outra: corte, lapidação, têmpera. Tinha que ser presencial”, relembra Seixas que dividiu o trabalho em sua empresa em turnos de dois grupos, alternando os dias de trabalho para reduzir encontros. Assim, reduzia-se a circulação em refeitórios e concentração de pessoas nos mesmos espaços. Dessa forma, buscava preservar a operação sem ignorar o risco sanitário.

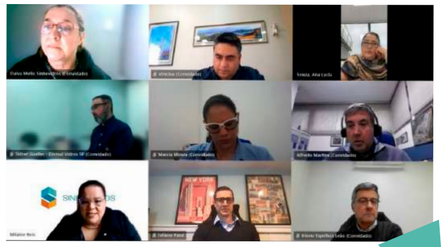
Nesse cenário, o SINBEVIDROS virou ponto de orientação e convergência para sua base. A entidade acompanhava os posicionamentos da FIESP, da CNI, da Abravidro e da Abividro, reunia demandas, compartilhava informações e mantinha canais de escuta abertos para associadas que precisavam decidir rápido e com responsabilidade.

A digitalização, que já vinha em curso, foi acelerada pela urgência. Reuniões, atendimento comercial, envio de documentos, consultas jurídicas e trocas entre empresários passaram a acontecer cada vez mais pela internet. A tela não substituiu a fábrica, mas ajudou a reorganizar a circulação da informação entre as empresas.

Para Irineu Alves Marcelino, dono da Espelhos Leão e vice-presidente do SINBEVIDROS, a pandemia revelou um lado pouco visível do associativismo, a redução da solidão do empresário. Em um momento de decisões difíceis, como manter equipe, renegociar contratos, esperar ou reagir, ouvir outros empresários vivendo dilemas parecidos ajudava a organizar caminhos.

"A verdade é que na hora da decisão, o empresário é solitário. Todo mundo acha que ele sabe como resolver tudo, e não é bem assim. Na pandemia, era nova dúvida a cada minuto. A troca de experiências ajudava muito", explica Irineu. A frase que atravessou a pandemia, tão repetida em diferentes contextos, ganhou para ele um sentido concreto dentro do setor: "Juntos somos mais fortes. Isso é uma verdade."

Para Milaine Vanderlei, que acompanhou a rotina interna da entidade durante esse período, a mudança foi significativa. Antes da pandemia, as reuniões eram majoritariamente presenciais, muitas vezes bimestrais, com palestras sobre temas relevantes para as empresas. Com as restrições sanitárias, o Sindicato migrou para o ambiente digital com receio de perder participação. O efeito foi o oposto.



Reunião on-line do SINBEVIDROS durante a pandemia, quando os encontros virtuais ajudaram a manter a proximidade com as empresas associadas. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

A urgência das dúvidas aproximou as empresas do SINBEVIDROS. "Embora tenha sido uma tragédia, para nós foi um período de aproximação muito grande com as empresas. Hoje temos um contato muito maior com elas do que antes."

A declaração demonstra um dos legados menos visíveis da pandemia. A entidade não apenas adaptou a forma de se reunir. Ela passou a estar mais presente na rotina das empresas, por meio de canais mais rápidos, respostas mais frequentes e maior circulação de informações jurídicas, trabalhistas e institucionais.

E, então, veio a surpresa. Enquanto outros segmentos paravam ou desaceleravam fortemente, a construção civil, considerada essencial em muitos contextos, retomou parte das operações antes de outros setores. Com as pessoas passando mais tempo em casa, pequenas reformas ganharam força, e o vidro entrou nessa onda.

Janelas, fechamentos, divisórias, boxes, espelhos, guarda-corpos e aplicações especiais responderam a novas necessidades do morar e do trabalhar em casa: conforto, iluminação, integração de ambientes, separação de espaços e adaptação de áreas que, de repente, precisavam comportar trabalho, estudo e convivência familiar ao mesmo tempo.

Os números confirmariam a percepção de quem estava na ponta. Em 2021, o Panorama Abravidro mostrou que a indústria de transformação vidreira havia encerrado 2020 com crescimento de faturamento e de produção em relação a 2019, contrariando as expectativas mais pessimistas do início da pandemia. O faturamento de vidros processados não automotivos chegou a R$ 5,2 bilhões, alta de 12% sobre o ano anterior. O vidro temperado rompeu a marca de R$ 3 bilhões, puxado por segurança, acabamento e obras residenciais.

A leitura de Iara Bentes ajuda a explicar esse movimento. Mesmo em meio à tragédia humana da pandemia, a construção civil acabou encontrando demanda em um cotidiano doméstico transformado. Com mais gente trabalhando de casa, sem viagens e com menos atividades externas, muitas famílias passaram a investir nos próprios espaços.

Mas os bons indicadores não tornaram 2020 fácil. Manter a sustentabilidade dos negócios exigiu administrar medo, instabilidade e decisões difíceis sob pressão de custos, logística e abastecimento. Era preciso controlar estoques sem entrar em corrida desnecessária por materiais, preservar liquidez sem paralisar tudo, organizar equipes sem negligenciar protocolos de saúde e manter clientes informados em meio à ansiedade generalizada.

Entrega de cestas básicas da campanha O Vidro contra a Fome, iniciativa que marcou os 80 anos do SINBEVIDROS em meio aos impactos da pandemia.



Em 2021, o SINBEVIDROS completou 80 anos. Poderia ter restringido a data a uma celebração institucional, mas o país ainda enfrentava os efeitos sociais da pandemia: famílias em situação de vulnerabilidade, perda de renda e insegurança alimentar. Foi nesse ambiente que nasceu a campanha "O Vidro contra a Fome".

Criada para marcar o aniversário do Sindicato, a iniciativa mobilizou empresas do setor vidreiro em uma ação de arrecadação de alimentos não perecíveis para famílias afetadas pela pandemia. A campanha foi realizada em parceria com a Obra Social Dom Bosco de Itaquera, organização beneficente, filantrópica e religiosa sem fins lucrativos.

As empresas podiam adquirir cotas correspondentes a cestas básicas. O resultado, materializado em carta enviada pela própria Obra Social Dom Bosco, foi a doação de 634 cestas básicas pelo SINBEVIDROS e seus associados, distribuídas à comunidade de Itaquera, na zona leste de São Paulo.





Cestas arrecadadas para a campanha O Vidro Contra a Fome.
Crédito: Acervo SINBEVIDROS

É um gesto que diz muito sobre a entidade. Num setor acostumado a falar de produtividade, matéria-prima, obras, normas e impostos, os 80 anos foram atravessados por um cuidado que saía da pauta imediata. O Sindicato se voltou para fora e convidou as empresas a reconhecer a gravidade do momento. Em meio à crise, a comemoração assumiu forma de solidariedade. O vidro, ali, deixou de ser apenas o eixo econômico da categoria para virar nome de uma mobilização.

Ao mesmo tempo, 2021 foi também um tempo de retomada cautelosa. As empresas já operavam com protocolos, e o mercado oscilava entre o medo de novas restrições e a percepção de que algumas demandas seguiriam aquecidas, sobretudo nas obras residenciais, nas reformas e nos segmentos ligados à construção civil.

"Achamos que, quando começou a pandemia, teríamos um problema muito sério. Ninguém sabia o que aconteceria nos dois primeiros meses. Mas, para o nosso setor ligado à construção, foram anos muito fortes", explica Alfredo dos Anjos Martins, empresário do setor e ex-presidente do SINBEVIDROS.

A demanda forte não apagava a gravidade sanitária do período. Ao contrário, expunha uma contradição real: uma crise humana profunda convivia com um mercado inesperadamente aquecido em torno da construção e da reforma. O medo não desaparecia, mas revelava a importância do vidro numa sociedade que, confinada em casa, passou a olhar de outro modo para os próprios espaços.

Essa leitura também aparece no depoimento de Milaine Vanderlei. Para ela, a pandemia mudou a forma de relacionamento da entidade com sua base. O contato, antes concentrado em reuniões presenciais, telefone e e-mail, passou a acontecer também por mensagens e canais mais rápidos. O Sindicato, nesse processo, tornou-se mais acessível e mais próximo das empresas.

O que a crise deixou

A experiência de 2020 e 2021 deixou um aprendizado que o setor levaria adiante: uma empresa vidreira não podia depender apenas de competência técnica. Precisava de gestão, controle financeiro, capacidade de negociação, leitura de risco e acesso rápido a informação confiável.

Para o SINBEVIDROS, o período reforçou a convicção de que representar a categoria significava estar ao lado dela em tempo real. Era preciso acompanhar demandas, interpretar impactos na cadeia e manter o setor coeso mesmo quando as certezas escasseavam.

A pandemia também reposicionou o valor do associativismo. Em situações normais, muitas empresas enxergam a entidade sobretudo como espaço de negociação trabalhista, fonte de informação ou canal institucional. Na crise, o Sindicato passou a cumprir uma função adicional: ajudar empresários a atravessar um território desconhecido. Foi nesse momento que a troca entre pares, a orientação jurídica, o acesso à FIESP, as reuniões online e a atualização constante de informações deixaram de ser serviços isolados e passaram a compor uma rede prática de sustentação.

Esse método, testado sob pressão entre o choque de março de 2020 e as 634 cestas de 2021, seria levado para os anos seguintes. Dele nasce uma entidade mais ágil, mais próxima de sua base e mais consciente de que representar também significa organizar informação, criar pontes e oferecer apoio quando o setor precisa decidir sem tempo a perder.



Dias atuais, o SINBEVIDROS chega aos 85 anos

Capítulo 7

"Quando uma decisão beneficia o setor inteiro, todos são impactados. Para nós, um setor mais saudável significa empresas mais saudáveis."
Victor Casaca, presidente do SINBEVIDROS e da ABRAVIDRO

Entre o fim de 2021 e meados de 2022, quando a fase mais aguda da pandemia começou a ceder, o setor vidreiro paulista entrou em um momento diferente daquele que tinha vivido até ali. Não era mais hora de sobreviver ao choque. Era hora de transformar o que se tinha aprendido em método.

Digitalização do atendimento, disciplina financeira, atenção a custos, organização documental, qualificação de equipes e acompanhamento das mudanças legais não podiam ser abandonados quando a poeira baixasse. A crise havia exposto fragilidades. E fragilidade exposta que não é corrigida volta a doer na próxima oscilação. Foi esse o ponto de partida dos anos que trouxeram o SINBEVIDROS até aqui, às vésperas de completar 85 anos.

A cadeia vidreira seguiu convivendo com a memória recente do crescimento e com novos sinais de pressão. O mercado continuava influenciado pela construção civil, mas o ambiente econômico mudava de temperatura. Juros mais altos, inflação e custo de financiamento passaram a funcionar como termômetro de um setor que vive de obras, reformas e crédito. Quando o financiamento encarece, obra e reforma são as primeiras decisões a serem reavaliadas.



Em um mercado pressionado por custos e margens menores, eficiência operacional e logística passaram a ter peso ainda maior na competitividade das empresas do setor.
Crédito: Acervo PKO

Ao mesmo tempo, a escassez de mão de obra virou problema constante. Menor disponibilidade de profissionais para funções industriais, concorrência com ocupações informais e novas expectativas das gerações mais jovens empurraram o setor para um único caminho possível: produtividade, automação e formação de equipes. No centro de tudo isso, uma palavra passou a decidir quem ficava de pé e quem não ficava.

“Gestão hoje é a palavra-chave de uma empresa. No início, tínhamos margem para errar. Hoje, com a concorrência, quem não controla a empresa perde o rumo”, explica Júlio Sérgio Nakano, empresário e profissional do setor vidreiro. Ele atravessou o tempo em que a margem compensava erro. Viu o mercado chegar a uma fase em que vender muito não significa, necessariamente, ganhar bem.

No ciclo de retomada, após a pandemia, essa percepção virou o centro da conversa. Com custos oscilantes, competição acirrada, importação e margem pressionada, gestão deixou de ser assunto de escritório e passou a ser condição de sobrevivência industrial. Nakano chama atenção ainda para outro efeito do período: a automação. A falta de mão de obra e o peso físico do trabalho com vidro tornaram urgente investir em equipamentos, movimentação, mesas de corte e sistemas automatizados.

A mudança de cenário exigia, portanto, mais do que recuperar o ritmo de produção. Era preciso operar melhor, com mais controle, menos margem para erro e capacidade de responder à escassez de profissionais. Gestão, produtividade e automação passaram a fazer parte da mesma resposta.

Em sua memória, o setor saiu de um tempo em que se carregava chapa pesada com o corpo para outro em que a tecnologia deixou de ser diferencial e virou exigência. Não apenas para produzir mais, mas para preservar gente, qualidade e produtividade. “Automatizar não é só comprar máquina. É investir também em colaboradores, porque o equipamento exige gente preparada para operar e tirar resultado”, esclarece Alfredo dos Anjos Martins, empresário da *Speed Temper* e ex-presidente do SINBEVIDROS.



Curso de gestão financeira realizado em 2024. A formação empresarial passou a ocupar lugar central na agenda de competitividade do setor vidreiro.
Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Foi justamente esse conjunto de mudanças que ampliou a agenda do SINBEVIDROS. Gestão, tecnologia, mão de obra e produtividade deixaram de ser questões isoladas das empresas e passaram a integrar uma discussão mais ampla sobre competitividade. A competitividade do setor passou a depender de gestão, legalidade, tributação, mão de obra, informação e articulação institucional ao mesmo tempo. O Sindicato precisava funcionar como plataforma de apoio a um setor fragmentado, técnico e pressionado por mudanças simultâneas.

A sustentabilidade seguiu o mesmo movimento. Deixou de ser enunciado e virou prática operacional. Reduzir perda, controlar resíduo, organizar descarte, planejar corte, melhorar logística e evitar retrabalho passaram a significar, ao mesmo tempo, preservar insumo, reduzir custo e fortalecer reputação.

Mas eficiência não dependia apenas do que acontecia dentro das fábricas. O ambiente de negócios também passou a exigir respostas para distorções que afetavam a concorrência entre as empresas. Em 2023, um dos temas que mais tensionavam o setor era a agenda tributária. Empresa que cumpre obrigações trabalhistas, tributárias, ambientais e sindicais carrega custos que não podem ser comparados aos de quem atua à margem ou em enquadramento inadequado. Em tempo de competitividade acirrada, essa diferença pesa ainda mais.

Para enfrentar a questão, o SINBEVIDROS lançou a campanha Indústria Legal, criada para esclarecer empresas sobre a importância do correto enquadramento sindical, reduzir prejuízos causados pela informalidade e fortalecer o setor vidreiro paulista. Muitas empresas ainda careciam de orientação especializada, seja por desconhecimento, enquadramento equivocado ou falta de clareza sobre suas próprias obrigações.

Ao tratar do tema, o Sindicato defendia mais do que sua base associativa. Trabalhava para construir um setor mais equilibrado, já que a informalidade reduz arrecadação, distorce preços, enfraquece a representação coletiva e cria uma competição que não se sustenta no longo prazo.

"Hoje vende se vidro e espelho pela internet de todo jeito. Falta trabalhar a segurança, a norma e a responsabilidade de quem coloca esse produto no mercado", diz Paulo Fukuju Sato, proprietário da Bisovel.

De acordo com ele, a transformação digital abriu novos canais de venda, mas também trouxe riscos. Quando um espelho, um box ou uma peça de vidro é comercializado sem orientação adequada, a concorrência deixa de ser apenas econômica e passa a tocar a segurança do consumidor.

A preocupação era a mesma em diferentes frentes, criar condições para que a concorrência acontecesse com responsabilidade, cumprimento de normas e regras mais equilibradas para todos. A agenda tributária seguiu o mesmo caminho de mobilização. A discussão sobre os Índices de Valor Adicionado do regime de Substituição Tributária em São Paulo trouxe desdobramentos relevantes para materiais de construção e para vidros planos, com novos parâmetros para vidro float, temperado, laminado, insulado e espelho. Também deixou claro que o setor precisaria de pesquisa própria para embasar novas alíquotas no futuro.

Por trás do jargão técnico, havia uma mudança concreta na forma de representar. A defesa setorial passou a exigir dados, argumento econômico, capacidade de interlocução com órgãos públicos e persistência. Uma das frentes recentes do SINBEVIDROS foi justamente essa: enfrentar distorções tributárias e transformar reclamações dispersas em pauta organizada. A diferença entre queixa individual e ação coletiva está exatamente neste ponto. No ambiente institucional, o problema ganha forma, representação e chance real de solução.

Essas demandas ajudaram a definir as prioridades da gestão atual. O desafio já não era responder a um único problema, mas organizar uma agenda capaz de combinar defesa tributária, profissionalização e fortalecimento da atuação coletiva.

Foi nesse cenário que a gestão atual, iniciada por Victor Villas Casaca, presidente do SINBEVIDROS e da ABRAVIDRO, deu forma a três frentes principais: agenda tributária, profissionalização do setor e fortalecimento do associativismo. A primeira respondia a uma dor concreta das empresas. A segunda enfrentava uma fragilidade estrutural, marcada por decisões comerciais e financeiras tomadas sem cálculo adequado de margem, custo e impacto. A terceira buscava aproximar empresas de diferentes regiões, inclusive onde a presença associativa ainda era menor.



Diretoria do SINBEVIDROS na gestão que conduz a entidade rumo aos 85 anos.
Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Em um setor pulverizado, com muitas empresas familiares e níveis desiguais de profissionalização, a entidade precisa fazer com que temas aparentemente individuais sejam entendidos como questão coletiva. Uma conquista importante para o setor de vidros planos de São Paulo foi deixar de fazer parte do Regime de Substituição Tributária a partir de 1º de janeiro de 2026. Em outubro de 2025 foi publicada a portaria SRE 64/25 que retirou os vidros planos do regime de ST. Política comercial, imposto, importação, mão de obra, norma, transporte, crédito e formalização não são problemas isolados quando afetam a dinâmica de toda a cadeia.

O associativismo não exige que todas as empresas pensem igual. Existe justamente porque elas não são iguais. O que importa é identificar o que as une: defesa de mercado, segurança jurídica, relações trabalhistas, tributação, normalização, acesso à informação e valorização da atividade industrial.

Ana Lúcia de Souza, executiva da Pilkington Brasil e integrante da diretoria do SINBEVIDROS, reforça essa leitura ao destacar o papel da entidade como ponte entre o empresário e os instrumentos de apoio do Sistema Indústria. Para muitas empresas, sobretudo aquelas que não têm uma área interna robusta, o Sindicato ajuda a traduzir temas complexos, aproximar serviços, orientar condutas e fortalecer a governança.

"O SINBEVIDROS conecta o empresariado do setor com boas práticas, benefícios e orientações que muitos empresários não conhecem", conta Ana Lúcia de Souza. À medida que o Sindicato ampliava sua atuação institucional, ficava também mais evidente que parte dos desafios do setor precisava ser enfrentada dentro das próprias empresas. A profissionalização da gestão tornou-se uma das respostas mais concretas a essa nova realidade.



Reunião setorial do SINBEVIDROS em 2024. O diálogo com as empresas associadas fortalece a construção de agendas coletivas para o setor. Crédito: Acervo SINBEVIDROS

Profissionalização como resposta a uma lição aprendida

A partir de 2024, a profissionalização da gestão ficou ainda mais visível como prioridade. O ciclo de pandemia e retomada tinha deixado uma lição clara: gerir por intuição não bastava mais. Era preciso conhecer indicadores, acompanhar margem, dominar fluxo de caixa, administrar capital de giro, calcular custo, entender prazo médio, avaliar endividamento e decidir investimento com base em dados.

Ganharam relevância iniciativas de formação voltadas ao setor vidreiro, promovidas em parceria com entidades como a Abravidro e instituições de ensino. Os cursos de gestão financeira e negócios trataram de fundamentos financeiros, precificação estratégica, formação de preço, margem de contribuição, ponto de equilíbrio, ciclo operacional, planejamento de investimento e análise de viabilidade.

O sentido era prático. Em mercado competitivo, uma decisão pequena pode comprometer o resultado de uma empresa. Conceder um desconto, alongar um prazo, absorver uma alta de insumo ou vender sem calcular margem são escolhas que, repetidas em escala, deterioram o ambiente de negócios de todo o setor. A profissionalização financeira deixou de ser assunto de contabilidade e virou instrumento de sobrevivência e de construção de mercado saudável.

A ideia amplia o próprio conceito de competitividade. Por muito tempo, competir significou, majoritariamente, estratégias focadas em preço, ganhar volume e investir em maquinário. Nos anos 2020, competir passou a exigir algo mais complexo: interpretar números, entender o ciclo econômico, avaliar risco, incorporar tecnologia, qualificar gente e preservar margem. Para o setor vidreiro, isso significou admitir que a tecnologia produtiva precisa caminhar ao lado da tecnologia de gestão. Esse movimento não termina na automação já incorporada às fábricas. A próxima fronteira começa a alcançar a análise de dados, o atendimento, as rotinas administrativas e a tomada de decisão.

Na visão de Victor Villas Casaca, presidente do SINBEVIDROS e da ABRAVIDRO, a próxima onda de transformação será a inteligência artificial. Primeiro, em rotinas administrativas, atendimento, financeiro e análise de dados. Depois, de forma mais integrada às máquinas, aos sistemas produtivos e à tomada de decisão nas empresas.

Para o Sindicato, acompanhar essa velocidade exige canais mais constantes de comunicação, reuniões periódicas, grupos de WhatsApp, cursos, dados de importação, newsletter e monitoramento de oportunidades de financiamento. Informar também passou a ser uma forma concreta de representar. Tecnologia, porém, não transforma o setor apenas do lado de quem produz. Ela amplia as possibilidades de uso do vidro e exige um mercado capaz de especificar melhor o material.

O desafio atual não está apenas em produzir mais vidro, mas em qualificar o modo como o material é especificado e consumido no Brasil. Para Iara Bentes, superintendente da Abravidro, um dos grandes movimentos da cadeia é sair da dependência excessiva do vidro comum e ampliar a presença de produtos com maior desempenho.

"Precisamos qualificar o consumo de vidro plano no Brasil, avançar para o laminado, os vidros insulados, os de controle solar e aqueles que agregam funcionalidade e benefício às edificações", explica Iara Bentes, Superintendente da Abravidro.

Em 2024, o associativismo ganhou nova densidade. A pandemia tinha deslocado reuniões para o ambiente digital. A retomada exigiu reconstruir presença, vínculo e confiança. O desafio passou a ser equilibrar encontro presencial, canal digital, grupo de comunicação, curso e reunião setorial, disputando a atenção de um empresariado cada vez mais sobrecarregado e mostrando que o tempo investido em atuação coletiva volta em solução concreta.

Para Eliane Pereira, Diretora executiva da Guardian Glass na América do Sul, o mercado se tornou mais técnico e exigente, e a escolha do vidro passou a considerar atributos que vão além de preço e disponibilidade. "Hoje, as decisões de compra consideram cada vez mais o desempenho do vidro, sua contribuição para o conforto dos ocupantes, a eficiência energética e a estética dos projetos. O vidro tende a assumir um papel cada vez mais relevante como elemento de desempenho, e não apenas como escolha estética", explica a executiva.

Irineu Alves Marcelino enxerga nessa fase uma combinação de legado e renovação. Para ele, o Sindicato chega aos 85 anos como instituição experiente, mas com necessidade de manter espírito jovem, preservando a responsabilidade de quem conhece o setor e abrindo espaço para ideias novas, formatos diferentes de reunião, cursos, debates e formas mais ágeis de relacionamento com o associado.

"É importante juntar o legado de quem tem experiência com a parte jovem, de pensar fora da caixa. Quando se chega a esse equilíbrio, é fantástico", reflete Irineu Alves Marcelino.

É uma mudança silenciosa, mas decisiva. O associativismo de hoje não se sustenta apenas pela tradição. Precisa demonstrar valor, transformar problema em agenda, agenda em interlocução e interlocução em resultado. Essa lógica atravessou as frentes recentes do SINBEVIDROS: tributação, informalidade, capacitação, defesa jurídica, comunicação e articulação com outras entidades.

Essa transformação aconteceu dentro da entidade. Para entender como o SINBEVIDROS conseguiu ampliar sua atuação, é preciso olhar para a rotina de quem acompanhou essas mudanças de perto.

Um olhar por dentro do Sindicato

Ao longo das décadas, foram muitas as mudanças no setor e no Sindicato. Milaine Vanderlei acompanhou parte importante dessa trajetória. Ela chegou à entidade em dezembro de 1999, como auxiliar administrativa, e atravessou gestões, mudanças econômicas, reformas trabalhistas, crises setoriais, pandemia, retomadas e novas pautas de representação. Hoje, como gerente administrativa, é uma das guardiãs da rotina institucional da entidade.

"A questão trabalhista é o nosso principal contato com as empresas. Elas entram em contato para tirar dúvidas jurídicas. Não representamos as empresas individualmente como advogados, mas orientamos da melhor forma possível. Quando o jurídico administrativo do SINBEVIDROS não consegue atender determinado problema, a FIESP é o nosso ponto de apoio. A empresa não acessa diretamente o serviço da Federação; ela passa pelo Sindicato, e o Sindicato faz essa ponte", conta Milaine Vanderlei.

O SINBEVIDROS oferece assessoria jurídica especializada, atua nas relações do trabalho, apoia as empresas no diálogo com o sindicato laboral, encaminha demandas a órgãos governamentais e viabiliza o acesso aos serviços da FIESP. É uma atuação que muitas vezes não aparece publicamente, mas sustenta a relação de confiança com a base associada.

Ao longo dos anos, essa presença se materializou em diferentes frentes. Milaine lembra de ações coletivas conduzidas com apoio da FIESP, de pleitos junto a órgãos governamentais, da participação em discussões de antidumping ao lado da Abravidro e de uma ação relacionada à CETESB que teve forte repercussão entre as empresas.

A atuação institucional também se combinou com espaços de convivência. Durante anos, os jantares de confraternização do SINBEVIDROS reuniram empresários, fornecedores, representantes das usinas, empresas associadas e não associadas. Eram eventos reconhecidos no setor, realizados em locais tradicionais de São Paulo, que ajudavam a fortalecer vínculos em um mercado marcado por empresas familiares, relações de confiança e circulação restrita de informações.

Milaine Vanderlei aponta que a digitalização trouxe novas formas de relacionamento entre a entidade e os associados. O contato, antes concentrado em reuniões, telefone e e-mail, passou a acontecer também por WhatsApp, com respostas mais rápidas e interação mais frequente. O Sindicato, nesse processo, tornou-se mais presente na rotina das empresas.

Entre os materiais produzidos pelo Sindicato e reforçados por Milaine está a Cartilha de Boas Práticas Sindicais, construída a partir dos problemas que as próprias empresas levavam à entidade no relacionamento diário com o sindicato laboral. A publicação teve apoio da FIESP, do departamento jurídico e da comissão de recursos humanos, da qual participaram representantes das empresas.

Ela também menciona a Pesquisa de Cargos e Salários e a Pesquisa de Benefícios, materiais relevantes por oferecerem ao setor levantamentos específicos, sem equivalente conhecido com a mesma abrangência. As pesquisas chegaram a participar do Prêmio Melhores Práticas Sindicais da FIESP e passaram a ser procuradas inclusive por entidades e empresas de outros estados.

O retrato numérico de um setor em transição

Nos últimos anos, o setor vidreiro carregou as marcas do caminho percorrido. Aprendeu a operar em crise, encontrou crescimento em momento inesperado, enfrentou custos e prazos difíceis, acelerou a digitalização e colocou gestão e produtividade no centro da conversa. Os números de 2025 mostram esse momento com precisão.

O Panorama Abravidro 2026, com dados referentes ao exercício de 2025, foi realizado pela GPM Consultoria Econômica entre março e junho de 2026 e ouviu grande parte do mercado brasileiro de vidro processado não automotivo. O retrato que resulta dali é ambíguo, e a ambiguidade é o dado mais importante.

Em 2025, o setor de transformação de vidros vendeu mais, mas faturou praticamente o mesmo. A receita ficou em **R$ 6,546 bilhões**, quase igual à de 2024, enquanto o volume vendido cresceu **5%**. Na prática, isso mostra um mercado mais ativo, mas ainda pressionado por margens menores.

O vidro temperado continuou como principal produto do setor, representando mais da metade das vendas. O laminado também cresceu e alcançou seu maior volume na série histórica do Panorama. Já o espelho voltou a avançar depois de quatro anos de queda.
Mesmo com mais vendas, o número de profissionais caiu levemente. A produtividade, por outro lado, melhorou, sinalizando processos mais eficientes e melhor aproveitamento das estruturas produtivas. No comércio exterior, importações e exportações também cresceram.

"O mercado está difícil. Está entrando muito vidro importado, e o Brasil precisa se defender. Para fazer coisas diferentes, é preciso equipamento de ponta; e equipamento de ponta é custo", comenta Alfredo dos Anjos Martins. Os dados mostram aumento de volume, mas também pressão sobre receita e margem. Competir apenas por preço, nesse ambiente, empurra o setor para uma zona de desgaste. A resposta passa por diferenciação, qualidade, produtividade, tecnologia, defesa institucional e capacidade de provar valor ao cliente.

Júlio Sérgio Nakano observa o mesmo ponto sob outro ângulo. A importação pode, em momento de falta de produto, ajudar a equilibrar o abastecimento, mas também pode criar tensão quando chega em condição que pressiona a indústria local. Usina e processador, lembra ele, continuam unidos por uma dependência estrutural. Um fabrica a chapa. O outro transforma e coloca o produto no mercado.

Pressão sobre margens, importação e produtividade mostravam que competitividade não dependia apenas da operação das empresas. Parte dela era definida pelo ambiente regulatório e pela capacidade de defesa coletiva.

Defesa jurídica e identidade setorial

A defesa institucional do SINBEVIDROS não vive apenas de discurso. Em 2025, o Sindicato impetrou mandado de segurança coletivo contra a exigência de registro e pagamento de anuidade ao Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de São Paulo por empresas representadas pela entidade. O ponto em disputa era a natureza das atividades das associadas, entre fabricação, beneficiamento, transformação, decoração, lapidação, gravação e outros trabalhos em vidro e cristal.

A tese do Sindicato era simples e firme. Essas atividades têm natureza industrial ou artesanal e não se confundem, por si só, com obra ou serviço típico de engenharia sujeito a registro obrigatório no sistema CONFEA/CREA. A Justiça concedeu a segurança, e a sentença virou marco de defesa

coletiva. Não era apenas uma cobrança que deixava de existir. Era o reconhecimento de uma identidade setorial que o SINBEVIDROS defende há décadas. A empresa de beneficiamento e transformação de vidro e cristal dialoga com a engenharia, a arquitetura, a construção civil e a indústria, mas não se reduz automaticamente a nenhuma dessas categorias. Uma empresa sozinha poderia discutir sua própria situação na Justiça. Mas só uma entidade de classe consegue demonstrar que o tema ultrapassa o interesse individual e alcança toda a base representada. É nessa passagem do caso particular para a pauta coletiva que o Sindicato cumpre uma de suas funções mais relevantes.

Sustentabilidade como prática

Olhando para 2026, o setor não saiu ileso da sequência de crises que atravessou, mas chega mais experiente, mais digitalizado e mais atento à sustentabilidade do que estava no início da década. A pandemia funcionou como divisor de águas. Acelerou mudanças operacionais, redefiniu prioridades estratégicas e ensinou que resiliência depende de capacidade produtiva, flexibilidade comercial, inteligência de dados e organização institucional.

Hoje, segundo Victor Villas Casaca, o Sindicato consolida uma rotina dinâmica de comunicação e inteligência de mercado que vai muito além do informativo tradicional. Monitorar dados de importação, mapear linhas de financiamento, promover capacitações técnicas, acompanhar a reforma tributária e manter canais diretos de diálogo com o setor não são atividades acessórias: são ferramentas concretas para garantir que o associado esteja no centro das decisões estratégicas do mercado vidreiro.

A sustentabilidade, nesse contexto, não é a repetição de uma pauta antiga. Entre 2020 e 2026, ela se aproximou de vez da prática de gestão. Reduzir desperdício é, ao mesmo tempo, decisão econômica e compromisso ambiental. Aproveitar melhor uma chapa, evitar retrabalho, planejar corte com precisão, separar resíduo, reduzir perda na instalação e investir em processos mais eficientes afetam o caixa, a qualidade e a responsabilidade da empresa.

Isso vale para energia, desempenho de produto e pegada de carbono. O setor vidreiro está inserido numa cadeia que atende construção civil, arquitetura, indústria moveleira, linha branca, automotiva e energia solar. À medida que clientes e obras passam a exigir mais informação, certificação, desempenho e responsabilidade, a empresa vidreira precisa provar não só capacidade técnica, mas consistência na forma de produzir.

“A nossa sucata volta como insumo para a indústria de base. Agora, além da reciclagem, começa a ganhar força o processo de descarbonização”, explica Juliana Schunck, CEO da MASSFIX.

O resultado é um setor mais técnico e mais exigente do que aquele que emergiu da pandemia. E, quanto mais complexa se torna essa cadeia, mais amplo precisa ser o papel de quem a representa.

O papel do Sindicato em um mercado mais complexo

Questionar o futuro do setor é enxergar desafios conhecidos e novos ao mesmo tempo. Custo, energia, logística, competitividade internacional e mão de obra seguem sendo pressões recorrentes. Cresce, junto, a exigência por produto de maior desempenho ambiental, por transparência de cadeia, por solução integrada com arquitetura e construção e por empresas capazes de provar que produzem com eficiência e responsabilidade.

O Sindicato contemporâneo não pode ser apenas mesa de negociação. Precisa ser fonte de informação, plataforma de serviço, articulador de interesse, guardião da legalidade, indutor de boas práticas e leitor atento das mudanças do mercado. É a mesma transformação que as próprias empresas associadas precisaram viver, diversificando competências para sobreviver.

Nesse período, o SINBEVIDROS foi chamado a atuar em uma situação sem precedentes (pandemia) e em uma retomada cheia de contradições. Para o Sindicato, isso reafirmou uma vocação histórica, não circunstancial: estar ao lado das empresas nos momentos de transição, fortalecendo o ambiente em que todas atuam.

O futuro do vidro aparece com força na memória de José Domingos Seixas. Para ele, o material deixou há muito tempo de ser apenas fechamento de vãos. Está em soluções hospitalares, fachadas de alto desempenho, passarelas, guarda-corpos, coberturas e até estruturas. A *Cyberglass* participou, por exemplo, da cobertura da Santa Casa de Porto Alegre, com cerca de 1.400 peças de vidro, sem duas peças iguais, cada uma com medida e angulação próprias.

A fala ajuda a mostrar que a agenda contemporânea do vidro não cabe em uma única frente. Ela envolve segurança, desempenho, estética, sustentabilidade, engenharia, inovação e capacidade industrial. Quanto mais complexo se torna o uso do material, mais importante se torna a existência de uma entidade capaz de representar a cadeia que o transforma.

Da crise sanitária ao cenário do setor em 2026, das cestas básicas doadas em Itaquera aos debates sobre margem, automação e defesa institucional, o SINBEVIDROS atravessou mais um ciclo de sua longa trajetória. Foi um ciclo de aprender a controlar antes de crescer, profissionalizar antes de expandir, defender antes de reclamar e praticar sustentabilidade antes de discursar sobre ela.

Mais do que uma lista de respostas recentes, esse conjunto de movimentos mostra como a entidade voltou a fazer o que fez em outros momentos de sua história, adaptar sua atuação às transformações do setor.

E, como tantas vezes desde 1941, a entidade encontrou no próprio setor a razão para seguir. Não numa fórmula nova, mas na mesma que a sustenta há 85 anos: representar, aproximar, defender e preparar o caminho para o que ainda virá.



Depoimentos

Capítulo 8



“Ao longo de 85 anos, o SINBEVIDROS tem sido muito mais do que uma entidade representativa: tem sido ponto de encontro, união e fortalecimento para todos que acreditam na força da indústria vidreira no Brasil. Sua atuação construiu pontes entre indústria, mercado e poder público, organizando e impulsionando um segmento que gera empregos e transforma matéria-prima em soluções presentes no cotidiano de milhões de pessoas. Celebrar esse aniversário é reconhecer uma história de dedicação, diálogo e visão de futuro — e renovar o compromisso de continuar construindo o futuro da indústria do vidro no Brasil.”

Isidoro Lopes, presidente da AGC Vidros do Brasil e diretor geral da Divisão de Vidros Arquitetônicos para América do Sul



“Participar ativamente dos eventos e iniciativas do SINBEVIDROS, ao longo dos últimos anos, me permitiu enxergar de perto o quanto a união do mercado é capaz de transformar o setor. Mais do que uma entidade representativa, o sindicato é um espaço onde indústria e parceiros constroem juntos uma visão comum para o futuro do vidro no Brasil. Nesses 85 anos, o SINBEVIDROS provou que, quando o mercado fala com uma só voz, avança mais rápido e mais longe. Que essa cultura de colaboração siga inspirando as próximas gerações da indústria vidreira brasileira.”

Thiago Malvezzi, gerente de Marketing e Produtos para América do Sul da AGC Vidros do Brasil



“Há 85 anos, o SINBEVIDROS lidera o avanço do setor vidreiro no Brasil, atuando como um pilar de sustentação para toda a cadeia produtiva. O sindicato se destaca pelo papel de multiplicador de informações setoriais e técnicas, garantindo que as indústrias operem com competitividade e inovação. Essa presença ativa fortalece o segmento, promove a defesa dos interesses do mercado e fomenta um ambiente de cooperação. Parabéns ao SINBEVIDROS por guiar nossa indústria com excelência e por ser peça-chave no desenvolvimento econômico e industrial do país.”

Lucien Belmonte, presidente executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Vidro (Abividro)



Crédito: Marcos Santos

“Ao longo de seus 85 anos, o SINBEVIDROS tem sido essencial na estruturação do setor vidreiro brasileiro: representando as empresas associadas, promovendo capacitação, boas práticas e diálogo com órgãos públicos e sociedade. Essa trajetória mostra o valor do associativismo: unidos, ganhamos representatividade, força técnica e capacidade de antecipar desafios. Na Abravidro, vemos no SINBEVIDROS um parceiro essencial, cuja atuação regional fortalece toda a cadeia do vidro e consolida um setor mais competitivo, seguro e sustentável no país.”

Iara Bentes, Superintendente da Abravidro



“Uma empresa cresce com investimento. Um setor cresce com união. Há 85 anos, o SINBEVIDROS representa essa força coletiva para a indústria do vidro, defendendo interesses, promovendo diálogo e acompanhando as transformações do mercado. A BRAZILGLASS reconhece a importância dessa trajetória e se orgulha de caminhar ao lado de uma entidade que ajudou a fortalecer o setor e abrir espaço para novos ciclos de desenvolvimento.”

Jacinto Marques Da Silva, fundador e CEO da Brazilglass



“Celebrar os 85 anos do SINBEVIDROS é reconhecer uma trajetória de grande relevância para o mercado do vidro plano. Como associados e, ao mesmo tempo, fornecedores de diversos outros associados, guiamos nossa atuação pelo foco no cliente, buscando sempre agregar valor real aos negócios. Essa publicação reflete a solidez de uma cooperação estratégica contínua. Reafirmamos nosso compromisso em colaborar com o fortalecimento de todos os elos da cadeia, contribuindo para a evolução e o desenvolvimento sustentável do setor. Parabéns por este legado!”

Marcelo Monteiro, gerente de Planejamento da Cebrace





“Ao longo de seus 85 anos, o SINBEVIDROS construiu uma trajetória marcada pela representatividade, pelo diálogo e pela contribuição ao desenvolvimento do setor vidreiro brasileiro. Sua atuação foi essencial para conectar empresas, fortalecer a cadeia e acompanhar a evolução da indústria ao longo das décadas. Para a Cebrace, é motivo de orgulho fazer parte dessa história e celebrar uma entidade que segue contribuindo para o crescimento e a relevância do setor no Brasil.”

Lucas Malfetano e **Wiltson Varnier**, diretores-executivos da Cebrace



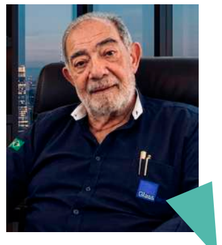
“O SINBEVIDROS tem um papel fundamental no auxílio do entendimento e direcionamento do nosso mercado. A entidade, além de nos unir como setor, agrega valor e relevância às nossas necessidades e desafios. Em um cenário de constante mudança, é necessário olhar e trabalhar com dados concretos e confiáveis, ser assessorado por profissionais relevantes que entendem o mercado que atuamos e nos sentirmos representados perante mediações importantes, seja no âmbito governamental ou privado.”

Luis Fernando Perez, diretor-executivo da Cristalplex



“85 anos é uma longa trajetória para qualquer organização. Muitas mudanças sempre ocorrem, cada vez em maior velocidade e complexidade. Desde o início, o SINBEVIDROS vem desempenhando papel fundamental no desenvolvimento da indústria paulista de transformação de vidro, auxiliando em questões técnicas, assuntos jurídicos de todas as esferas, regulamentações diversas, tributações, dentre outros. O associativismo nos torna mais competentes, fortes e preparados para um futuro ainda mais desafiador. Para aqueles que ainda não estão engajados, fica nosso convite.”

Osmar Zimmer Jr, sócio-diretor da Glass Fort Ind. e Com. de Vidros Ltda. (Pilar Glass), diretor do SINBEVIDROS e ABRAVIDRO



“O SINBEVIDROS, para GLASSTECH®, representa muito mais do que uma entidade de classe. É um importante parceiro no desenvolvimento e fortalecimento do setor vidreiro brasileiro, promovendo diálogo, união e representatividade. Fazer parte dessa história é motivo de orgulho. Acreditamos que, juntos, podemos construir um setor cada vez mais forte, profissional, inovador e preparado para os desafios futuros.”

Joffre Moretti Filho, presidente GLASSTECH®



“Ao longo de seus 85 anos, o SINBEVIDROS tem exercido um papel importante na representação das empresas de beneficiamento e transformação de vidros, atuando na disseminação de conhecimento e no apoio ao desenvolvimento do setor. Para a Guardian Glass, essa trajetória mostra a importância de uma entidade capaz de dar voz às empresas, estimular o diálogo e contribuir para uma cadeia vidreira mais preparada para os desafios e oportunidades do mercado.”

Eliane Pereira, diretora-executiva da Guardian Glass

SINBEVIDROS



“O SINBEVIDROS possui 85 anos de construção do setor vidreiro, buscando sempre fortalecer um setor essencial para construção civil, automotivo e reciclagem no Brasil. É, sem dúvida, um protagonista nas principais conquistas do setor, em diversos temas: tributário, trabalhista, sustentabilidade, entre outros. Um elo essencial da cadeia que, de forma consistente, defende o interesse do setor em busca das melhores condições de trabalho para indústria. Parabéns SINBEVIDROS por tantos anos de história e por tantas conquistas!”

Juliana Schunck, CEO da MASSFIX



“Parabéns ao SINBEVIDROS pelos seus 85 anos! O SINBEVIDROS tem sido um elo essencial entre as empresas do setor vidreiro, fomentando debates técnicos, representando nossos interesses e aproximando players que, juntos, elevam o padrão do mercado brasileiro. Para a PKO Vidros, essa articulação fortalece um ecossistema em que investimos há 28 anos: tecnologia, conhecimento técnico e soluções sob medida. Seguimos ao lado do sindicato na construção de um setor cada vez mais inovador, profissional e preparado para o futuro.”

Myrian Ang, CEO da PKO Vidros



“Acreditamos que a atuação do SINBEVIDROS em nosso setor tem sido fundamental para que possamos estruturar nosso planejamento de médio e longo prazo, com confiança de que temos um órgão que sempre estará nos apoiando e coordenando as ações em conjunto com as empresas do setor vidreiro. Parabéns e vida longa ao SINBEVIDROS!”

Luiz Roberto Leoncini Soares, CEO da Startemp Vidros S.A.



“Ao longo da sua bem-sucedida trajetória, o SINBEVIDROS tem desempenhado papel fundamental no desenvolvimento do setor vidreiro no estado de São Paulo, atuando como representante da indústria beneficiadora de vidros planos, promovendo o diálogo entre empresas, trabalhadores e órgãos públicos. Sua atuação contribui para fortalecer a competitividade, incentivar a inovação, apoiar a qualificação profissional e defender interesses estratégicos do segmento.”

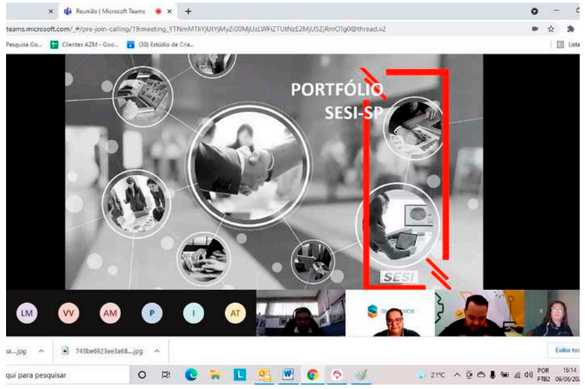
Henrique Lisboa, presidente da VIVIX


Aqui?
É vidro Cebrace
Aqui também
é vidro Cebrace
E lá no fundo?
Também é vidro Cebrace
Não vou nem perguntar...
é vidro Cebrace
Quando o assunto é vidro, difícil é não encontrar a Cebrace pelo caminho.
Há mais de 50 anos o vidro tem marca. É Cebrace.
www.cebrace.com.br
@cebracevidros
Descubra mais no site.
cebrace
A Marca do Vidro



Memórias que refletem nossa história


Defesa comercial dos
vidros processados


Reunião | Microsoft Teams
PORTFÓLIO
SESI-SP
SESI


FIESP
FIESP
CIESP
FIESP
CIESP


RAFAEL CERVONE














cobrace




















ORQUESTRA BACHIANA SESI-SP


Jantar de Confraternização






maureen bisilliat
fotografias
















SINBEVIDROS
SINBEVIDROS
O Sinbevidros reconhece a dedicação
e amizade de Wilson Farbat Júnior
pelos 15 anos de luta pela classe vidreira

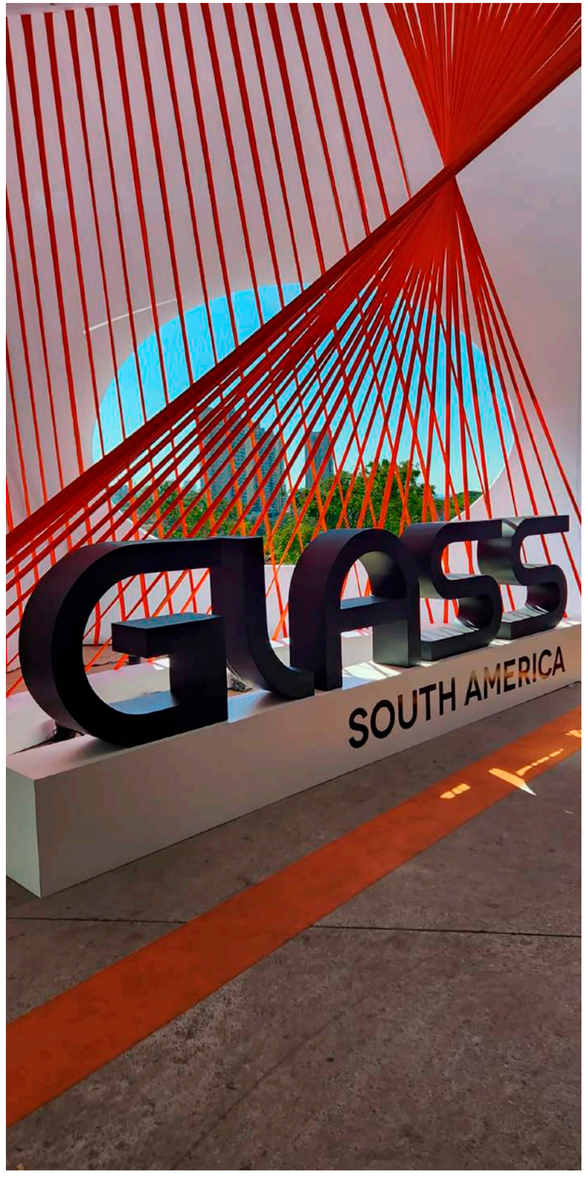











GLASS
SOUTH AMERICA

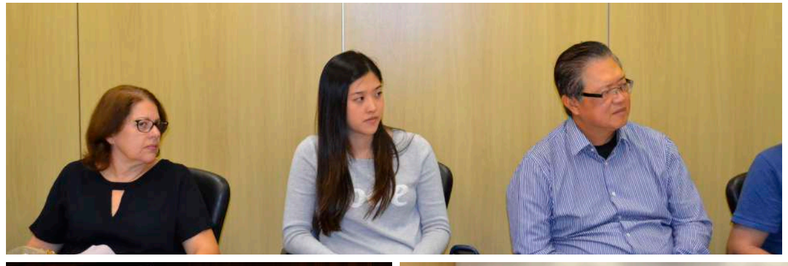



FIESP


ORDEM E PROGRESSO



12:33
Welcome

















Patrocinadores

cebrace
A Marca do Vidro



Há mais de 50 anos, a Cebrace faz parte do dia a dia das pessoas e das cidades, contribuindo para a arquitetura, a construção civil e o desenvolvimento de projetos que unem desempenho, estética e inovação por meio do vidro.

Resultado da união entre a experiência, a tecnologia e a capacidade de inovação dos grupos NSG/Pilkington e Saint-Gobain, a Cebrace é a maior fabricante de vidros e espelhos da América do Sul e atua para oferecer soluções que atendem às mais diversas aplicações do mercado.

Entre seus principais destaques está a família Cebrace Cool Lite, linha de vidros de proteção solar para fachadas comerciais, que ajuda a equilibrar a entrada de luz e calor, proporcionando mais conforto sem abrir mão da transparência e da estética.

Outro destaque é a linha residencial Habitat by Cebrace, desenvolvida para ampliar o bem-estar dentro de casa. Capaz de reduzir em até 70% a entrada de calor e diminuir até 99% dos raios UV, reúne opções de vidros neutros e refletivos para diferentes estilos e necessidades de projeto.

Além dessas soluções, a Cebrace está presente em diferentes segmentos, oferecendo vidros para decoração e design de interiores, refrigeração comercial, vidros para eletrodomésticos e indústria automotiva. Também fazem parte desse portfólio os Vidros Resistentes ao Fogo e o Cebrace Atmos, que está entre os vidros planos com as menores pegadas de carbono do mundo.

Com um olhar voltado para o futuro, a Cebrace segue investindo em inovação, sustentabilidade e desenvolvimento tecnológico, reforçando seu compromisso de oferecer soluções em vidro que contribuem para construções mais eficientes, confortáveis e alinhadas às necessidades de um mundo em constante transformação.



0800 72 84376
experienciadocliente@cebrace.com.br
www.cebrace.com.br

YouTube: VidrosCebrace
Instagram:@cebracevidros
LinkedIn: company/cebrace







brazilglass®

best in glass processing

+55 (11) 4827-2410
contato@brazilglass.com.br
www.brazilglass.com.br

Instagram: @brazilglass
LinkedIn: brazilglass
Youtube: @brazilglass_oficial

Há 43 anos, a brazilglass transforma desafios de engenharia e arquitetura em soluções de alto desempenho em vidro. Instalada em Guararema (SP), possui 40 mil m² de área fabril em um complexo de 200 mil m², com estrutura industrial voltada a projetos de grande porte e alta complexidade.

Ao longo de sua trajetória, já processou mais de 6 milhões de m² de vidro e participou de mais de 5.400 obras. Com certificação ISO 9001:2015, foi pioneira no Brasil no processamento de chapas Jumbo. Hoje desenvolve vidros curvos de grandes dimensões, além de vidros temperados, laminados, multilaminados, insulados, extra clear, de controle solar e com impressão digital.

Seu know-how está presente em fachadas, grandes vãos, coberturas, guarda-corpos, piscinas e projetos arquitetônicos especiais. No Brasil, seu portfólio inclui o Aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP). No exterior, destaca-se o Paradise Project, da artista Regina Silveira, com vidros impressos para o George Bush Intercontinental Airport, em Houston (EUA).

Com atuação nacional e internacional, a brazilglass une escala industrial, tecnologia e experiência para viabilizar projetos que desafiam os limites do vidro.

brazilglass®

best in glass processing

TRANSFORMANDO OS LIMITES DO VIDRO EM **POSSIBILIDADES PARA A ARQUITETURA**

Grandes formatos, chapas Jumbo, vidros curvos, impressão digital e soluções de alto desempenho fazem parte da expertise da brazilglass.

O portfólio reúne vidros temperados, laminados, multilaminados, insulados, extra clear e de controle solar, atendendo diferentes exigências de segurança, conforto, estética e desempenho.

Para projetos que vão além do convencional, unimos tecnologia de processamento, precisão técnica e capacidade de personalização para viabilizar fachadas, grandes vãos e soluções arquitetônicas especiais no Brasil e no exterior.



Edifício HBR Corporate Tower
Rua João Moura, 740 - Pinheiros
São Paulo, SP

Construtora Toledo Ferrari
Marchi Arquitetura
Vidros brazilglass

+6 MILHÕES M²
de vidro processado

+5.400
obras entregues

40 MIL m²
de área fabril em Guararema, SP

Atuação nacional e internacional

SOLUÇÕES EM VIDRO PARA IDEIAS SEM LIMITES


FACHADAS EM VIDROS INSULADOS


VIDROS COM IMPRESSÃO DIGITAL

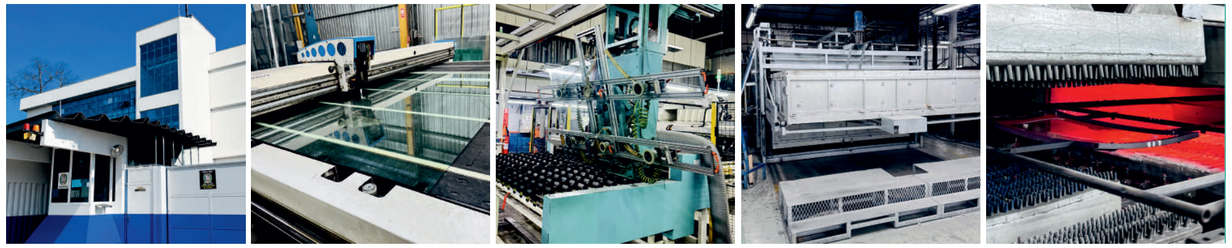

VIDROS CURVOS

- Temperado
- Laminado
- Multilaminado
- Insulado
- Controle Solar
- Extra Clear
- Jumbo
- Vidros Curvos
- Impressão Digital
- Soluções Especiais

DA ENGENHARIA À EXECUÇÃO, VIDRO EM SUA MELHOR FORMA

brazilglass.com.br | **+55 11 4827-2410** | **Guararema, SP**

CONHEÇA NOSSOS PROJETOS



Glasstech®

+ 55 (11) 2105-3100
comercial@glasstech.com.br
www.glasstech.com.br

Facebook:GlasstechParabrisas
Instagram:@_glasstech
LinkedIn:glasstech-vidros

Há 49 anos, a GLASSTECH® constrói sua história com excelência, inovação e compromisso com a segurança. Nossa experiência na fabricação de para-brisas laminados, vidros laterais e vigias temperados para os setores automotivo, agrícola, de ônibus e de caminhões é traduzida em produtos de alta qualidade, tecnologia e confiabilidade, desenvolvidos para superar as expectativas de nossos clientes.

Referência na fabricação de vidros planos e curvos, incluindo produtos de grandes dimensões e elevado grau de complexidade, a GLASSTECH® utiliza tecnologia avançada e processos de alta precisão para atender aos mais rigorosos padrões de qualidade, segurança e desempenho.

Nossos produtos são homologados por importantes órgãos de certificação nacionais e internacionais, como INMETRO (Mercosul), DOT (Mercado Americano) e ECE (Mercado Europeu). Contamos também com Sistema de Gestão da Qualidade certificado conforme a ISO 9001.

Aliando experiência, inovação e responsabilidade ambiental, priorizamos a utilização de insumos 100% recicláveis. Transparência, qualidade, segurança e respeito ao consumidor são os pilares que nos acompanham há quase cinco décadas.

Se é GLASSTECH®, pode confiar!










BLINDEX®

PILKINGTON

+55 (12) 99655-0306
pilkington.agr@br.nsg.com
www.pilkington.com.br | www.blindex.com.br

Instagram: @pilkingtonoficial | @blindexbrasil
LinkedIn: company/pilkington-brasil

A Pilkington é uma das mais tradicionais fabricantes de vidro do mundo e desempenha um papel fundamental no desenvolvimento de soluções inovadoras para os setores da construção civil e automotivo. No Brasil, sua trajetória ganhou ainda mais relevância com a aquisição da marca Blindex, um dos nomes mais reconhecidos e respeitados do mercado nacional de vidros de segurança. Construída ao longo de décadas, a Blindex tornou-se sinônimo de vidro temperado no país, conquistando a confiança de consumidores, arquitetos, engenheiros e fabricantes pela qualidade, segurança e confiabilidade de seus produtos. Ao chegar ao Brasil, a Pilkington identificou a força e o enorme valor da marca Blindex, incorporando-a ao seu portfólio como parte de sua estratégia de expansão. Essa decisão fortaleceu sua presença no mercado brasileiro, unindo a tradição, a tecnologia e a capacidade global da Pilkington ao prestígio e à credibilidade que a Blindex já havia consolidado junto aos brasileiros. Atualmente, a Pilkington é uma importante fornecedora de vidros para diversas das principais montadoras de automóveis instaladas no Brasil e no mundo, além de manter forte atuação no segmento da construção civil.







GUARDIAN® GLASS
See what's possible™

atendimento@guardian.com
www.guardianglass.com

Facebook: Guardianbrasil
Instagram: @guardianbrasil
LinkedIn: Guardianbrasil

Presente no Brasil desde 1994, a Guardian Glass é uma das maiores fabricantes mundiais de vidros planos para os setores de arquitetura e decoração. Com plantas industriais em Tatuí (SP) e Porto Real (RJ), a empresa desenvolve produtos que combinam tecnologia, qualidade e inovação.

Com atuação global, a marca oferece um portfólio versátil para aplicações residenciais, corporativas e comerciais, unindo estética, eficiência e durabilidade. Seus produtos são desenvolvidos para proporcionar conforto térmico, controle solar, transmissão de luz natural e valorização dos ambientes.

Além dos vidros arquitetônicos, a Guardian também se destaca com seu legítimo espelho Guardian, reconhecido pelo fundo azul brilhante e pela camada de proteção que auxilia na resistência contra manchas e oxidação.

Mais do que transformar fachadas e interiores, a empresa contribui para projetos que valorizam a arquitetura contemporânea e promovem espaços mais funcionais, confortáveis e conectados às necessidades das pessoas.







RECICLAGEM DE VIDROS

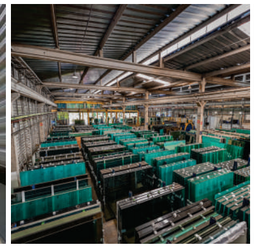
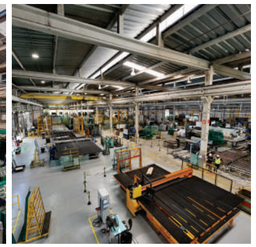
MASSFIX

+55 (11) 2088-3637
contato@massfix.com.br
www.massfix.com.br

Instagram:@massfixoficial

Desde 1991, a MASSFIX atua no setor de reciclagem de vidros, sendo hoje a maior empresa da América Latina. No início de sua história atuava apenas na coleta de cacos em uma pequena região de São Paulo. Com seriedade e profissionalismo, a MASSFIX expandiu sua atuação, estando hoje nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste do país, sempre se especializando e inovando no processo de reciclagem e logística reversa dos resíduos de vidro. Atualmente possui uma grande capilaridade de cadeia de coleta, entre pequenos e grandes geradores de diferentes segmentos, parque industrial capaz de transformar resíduo em matérias-primas para diferentes indústrias, promovendo redução de custo e ganhos ambientais.

As preocupações com o meio ambiente são a base das atividades da MASSFIX e nos orgulhamos de contribuir com um propósito nobre que visa preservar a natureza, impedindo o descarte indevido de resíduos em aterros sanitários e lixões, reinserindo matérias-primas recicladas na cadeia produtiva, praticando como atividade primária a economia circular.



PKO | Vidros®

+55 (11) 4791-8999
contato@pkovidros.com.br
www.pkovidros.com.br

Instagram: @pkovidros
LinkedIn: Company/pkovidros

A PKO Vidros é uma processadora de vidros com um dos portfólios mais completos do mercado: laminados, temperados, insulados, laminados temperados, acústicos, controle solar, polarizados e multilaminados. Do requisito mais simples ao projeto de maior complexidade técnica, entregamos desempenho, segurança, conforto e excelência.

Atendemos construtoras, indústrias de esquadrias, vidraçarias, escritórios de arquitetura e incorporadoras em todo o país, oferecendo desde soluções de alto volume até projetos especiais sob medida.

Fundada em 1998 por Yao Ang, a PKO construiu sua trajetória investindo continuamente em tecnologia, capacidade produtiva e conhecimento técnico, consolidando-se como um dos nomes de maior confiança do setor vidreiro brasileiro. Nosso atendimento consultivo transforma desafios técnicos em soluções eficientes, unindo escala e precisão em cada etapa do processo.

Na PKO, cada trabalho é uma oportunidade de entregar mais do que vidro: é gerar valor, confiança e resultado para nossos clientes.

PKO Vidros. Transparência que todos enxergam.

Expediente SINBEVIDROS

Victor Villas Casaca, Presidente
Irineu Alves Marcelino, 1º Vice-Presidente
José Domingos Seixas, 2º Vice-Presidente
Ana Lucia de Souza, 2º Secretária
Alfredo dos Anjos Martins, 1º Tesoureiro
Juliana Schunck da Silva Murad, 2º Tesoureira
Milaine Vanderlei Reis, Gerente Executiva
Dalva Mello, Assistente Administrativo

ENTREVISTADOS

Candice Guarita Crochiquia, Advogada e ex-diretora executiva do SINBEVIDROS
Celina Araújo, Jornalista e ex-editora de O Vidroplano
Eliane Pereira, Diretora Executiva da Guardian Glass na América do Sul
Flávio Alves, Diretor Comercial da Cebrace
Henrique Lisboa, Presidente da Vivix Vidros Planos
Iara Bentes, Superintendente da Abravidro
Ibelson Ferreira de Sousa, Empresário e ex-presidente do SINBEVIDROS
Isidoro Lopes, presidente da AGC
Jorge Menezes, Mentor de negócios do setor vidreiro
José Antonio Passi, Diretor da Divinal Vidros
Júlio Sérgio Nakano, Diretor na Kanon
Paulo Fukuju Sato, Diretor na Bisovel
Wilson José Farhat Jr., Consultor e ex-Presidente SINBEVIDROS

EXPEDIENTE

R. Barão do Triunfo, 88
7º andar - conj. 715
Campo Belo - São Paulo (SP)
CEP 04602-000

Tel.:+55 (11) 95327-7111

www.bbeditora.com.br
facebook.com/bbeditora

Edição
BB Editora

Diretora Geral
Eliane Alonso

Diretora Comercial
Renata Hernandes

Redação
Sonia Xavier

Criação
Rafael Sanches

Gerente Comercial
Adriana Ribeiro
Elaine Isiama
Patrícia Miranda

Financeiro
Antonio Alonso


85
ANOS