

NovaCer[®]

Ano 6 • Outubro/2015 • Edição 66

www.novacer.com.br

44º Encontro Nacional

Feira realizada no Rio Grande do Sul reuniu empresários do setor interessados em inovação, tecnologia e conhecimento



Cerâmica de SP é referência em qualidade

Conheça a proposta dos 8Is para melhoria contínua

Ceramistas participam de curso sobre secagem e queima

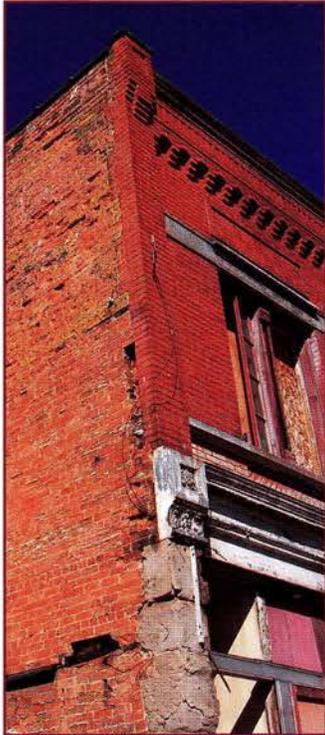


FEIRAS

16: Encontro Nacional de Cerâmica é realizado no Rio Grande do Sul

EDITORIAL

12: Carta ao Ceramista



GESTÃO

24: Proposta dos 8Is para melhoria contínua



DESENVOLVIMENTO

28: Há 28 anos no mercado, cerâmica de SP é referência em qualidade



ENTREVISTA

32: Alvenaria Estrutural



NovaCer

revista@novacer.com.br
 Av. Centenário, 3773, Sala 804,
 Cep: 88801-000 - Criciúma - SC
 Centro Executivo Iceberg

Fone/Fax:

+55 (48) 3045-7865
 +55 (48) 3045-7869

Diretor
 Geraldo Salvador Junior
 direcao@novacer.com.br

Comercial
 Moara Espindola Salvador
 comercial@novacer.com.br

Administrativo Financeiro
 Felipe Souza
 financeiro@novacer.com.br

Jornalista Responsável
 Juliana Nunes - SC04239-JP
 redacao@novacer.com.br

Diagramação & Arte
 Jefferson Salvador
 Juliana Nunes
 arte@novacer.com.br

Redação
 Juliana Nunes
 redacao@novacer.com.br

Fotografia & Marketing Digital
 Natanael Knabben
 revista@novacer.com.br

Impressão
 Gráfica Soller

Tiragem
 3500 exemplares

ישוע המשיח Jesus Cristo, O Messias

Não nos responsabilizamos pelos artigos assinados



Foto: Anicer

Encontro Nacional de Cerâmica é realizado no Rio Grande do Sul

A Associação Nacional da Indústria Cerâmica (Anicer) promoveu de 16 a 19 de setembro o 44º Encontro Nacional da Indústria de Cerâmica Vermelha e a 18ª Exposição Internacional de Máquinas, Equipamentos, Automotivos, Serviços e Insumos para a Indústria Cerâmica (Expoanicer). O encontro deste ano ocorreu no Centro de Eventos da Fiergs, no município de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul.

O objetivo do evento foi reunir empresários do setor interessados em inovação, tecnologia e conhecimento. Durante os três dias o encontro recebeu 1.697 visitantes e participantes. Além do Brasil, prestigiaram o evento pessoas da Argentina, Bolívia, Colômbia e Paraguai. "O evento ultrapassou minhas expectativas em função do grande envolvimento e trabalho de toda a nossa equipe, incluindo também o pessoal do Sindicer/RS e muitos membros da di-

retoria", contou o presidente da Anicer, Cesar Gonçalves.

"O encontro é uma conquista e uma marca do nosso setor. Este evento, além de trazer conhecimento técnico, exposição de máquinas e visitas técnicas, também proporciona ao ceramista a possibilidade de rever os amigos e trocar experiência com os demais colegas do setor", disse o segundo vice-presidente da Anicer e presidente do Sindicer/MS, proprietário das Cerâmicas Campo Grande e Ceramitelha (MS), Natel Moraes.

Até o dia 18, o encontro contou com seis clínicas tecnológicas, seis minicursos e dois fóruns empresariais. Entre os principais temas abordados estão energia, queima, secagem, licenciamento ambiental, normas, marketing e negócios.

A solenidade oficial de abertura do Encon-

tro Nacional ocorreu na tarde do primeiro dia de evento e recepcionou os convidados com uma apresentação da Fábrica de Gaiteiros, um projeto do músico Renato Borghetti. A cerimônia contou com a presença de autoridades, representantes da indústria e do setor cerâmico e de renomadas instituições.

Ainda durante a abertura, foram entregues os certificados de qualificação no Programa Setorial de Qualidade (PSQ), do PBQP-H, para as empresas que se adequaram às normas técnicas. Os convidados também conheceram a vencedora do Prêmio Jovem Ceramista 2015, a estudante do Centro Universitário Bariga Verde (Unibave), Jordana Mariot Inocente. A jovem escreveu o trabalho intitulado "Estudo das perdas térmicas de um forno túnel brasileiro", sob orientação do professor Vitor de Souza Nandi.

A estudante recebeu, durante a solenidade de abertura do evento, o valor de R\$ 1 mil em dinheiro. A premiada ainda contou com um espaço nos minicursos para apresentação oral do seu trabalho, e seu artigo também será publicado nas revistas Anicer e Cerâmica Industrial. Além disso, o custeio de toda a viagem foi por conta do Prêmio.

"Agradeço muito à Anicer de dar a oportunidade a nós estudantes de mostrar nossos projetos e incentivar, pois sabemos que hoje em dia temos muita dificuldade em ser reconhecido com projetos estudantis. Ganhar este prêmio me deu, além de muito aprendizado com todas as clínicas e minicursos realizados na feira, grande oportunidade de contato com empresários de todo o Brasil, recebendo novas propostas de emprego e também muita procura para que eu pudesse enviá-los e explicar um pouco melhor de como foi meu projeto", contou Jordana, que também levou o primeiro lugar na edição de 2013 do Prêmio.

Também fez parte da programação do evento a entrega do Prêmio João-de-Barro, que prestigia personalidades e empresas que mais se destacaram ao longo do ano no setor. Neste ano, os vencedores foram Fernando Antônio Ibiapina Cunha/CE, na categoria Personalidade; Ceagra - Grupo Tavares/CE, na categoria Cerâmica; O Sindicerccon/SP foi o vencedor da categoria melhor instituição; Na de Fornecedor, levou o prêmio a Verdés S.A. Máquinas e Instalações/SP; O prêmio de melhor estande ficou para Icon Estampas S/A; e

na categoria Ação Sustentável a Acervir Florestal foi quem levou o prêmio.

A arte do troféu João-de-Barro 2015 é assinada pelo renomado artista plástico campineiro Afrânio Montemurro, artista nato, desenhista, pintor e aquarelista. Atualmente, dedica-se com maestria ímpar à arte da cerâmica.

Pela primeira vez na história dos Encontros Nacionais, a entrega do Prêmio ocorreu em uma sexta-feira e foi totalmente gratuito para os participantes da 18ª Expoanicer. A noite do dia 18 contou ainda com o show da cantora carioca Sandra de Sá, que cantou sucessos como "Demônio Colorido", "Solidão", "Bye Bye Tristeza", "Joga Fora" e "Olhos Coloridos".

A próxima edição do Encontro Nacional ocorrerá em São Paulo. "A expectativa é muito boa. Teremos um encontro no estado que tem a economia mais forte do País, onde estão cerâmicas com alta tecnologia e muitos fornecedores por perto. As associações e sindicatos de São Paulo e a Anicer já estão empenhados em realizar mais um grande evento", disse o presidente da Anicer.

Jordana Mariot Inocente levou o primeiro lugar do Prêmio Jovem Ceramista 2015

Foto: Anicer



Foto: Anicer



Clínicas Tecnológicas

O professor Amando Alves de Oliveira abriu o ciclo de palestras da manhã do dia 16, primeiro dia do 44º Encontro Nacional de Cerâmica Vermelha. Ele abordou o tema "Regulagem de boquilhas: como adequá-las para obter qualidade e menor consumo energético".

Oliveira comentou sobre os avanços e soluções de peças mais elaboradas e que ainda existem defeitos que interferem no processo de conformação. Além disso, ele ressaltou que o problema também é devido à forma de utilização da boquilha e por não se ter conhecimento do comportamento da extrusora. "A maior parte do índice de reprovação de telhas está na extrusão", aponta. O consultor técnico recomendou primeiro que se identifique onde está o problema da regulagem de boquilha e que analise tecnicamente: "Não seria mais adequado perder uns 15 minutos para fazer a manutenção do que se perder um dia inteiro de produção?", questionou.

A segunda clínica foi mediada pelo presidente da Anicer, Cesar Gonçalves. Com o tema "A qualidade como oportunidade de negócio", a palestra reuniu os representantes da Caixa Econômica Federal e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Márcio Galvão Fonseca e Job Rodrigues Teixeira Junior, respectivamente.

Cesar Gonçalves iniciou as apresentações dando um panorama das atividades da Associação com foco na qualidade, em seguida mostrou dados sobre o setor e de cerâmicas

qualificadas no Programa Setorial da Qualidade (PSQ), do PBQP-H, do Governo Federal.

Com a palavra, Fonseca abordou sobre o programa de Olho na Qualidade, da Caixa Econômica, que dá suporte às famílias beneficiárias do programa federal Minha Casa Minha Vida (MCMV) após a entrega dos imóveis. Ele destacou como sendo fundamental a preocupação com a satisfação e a qualidade nas moradias. "E para se implantar corretamente um sistema de gestão de qualidade na habitação é essencial seguir um planejamento estratégico".

"Liderança: desenvolva seu gerente de produção" foi o tema da terceira clínica apresentada durante o Encontro Nacional. A palestra foi apresentada pelo consultor de empresas Fernando Fernandes e o engenheiro cerâmico Vitor Costa.

Fernandes abordou sobre cinco fatores essenciais para motivação de uma equipe: reconhecimento do profissional; oportunidade de crescimento; bom ambiente de trabalho; salário; e saber ouvir o liderado ou colaborador. Segundo o consultor, é importante inspirar os colaboradores para se ter uma equipe comprometida e motivada. "As empresas são mais que equipamentos e empilhadeiras, é preciso encantar os funcionários", disse. Fernandes apontou também sobre as principais falhas dos gerentes, como falta de foco, disciplina e estratégia.

Depois, o engenheiro Costa falou sobre algumas das tarefas do gerente de produção e

Foto: Geraldo Salvador Júnior / NovaCer



Amando Alves de Oliveira abordou o tema "Regulagem de boquilhas: como adequá-las para obter qualidade e menor consumo energético"

as características necessárias para este profissional. "As empresas do setor de cerâmica vermelha estão sentindo, no momento atual, um dos maiores desafios da sua existência: adaptação ao mercado e às exigências que este lhes obriga a ter. A adequação das empresas tem que começar dentro da própria organização funcional, onde o Líder da Produção terá que desempenhar não só funções técnicas, mas também outras de caráter social e, sobretudo, de liderança, gerindo o grupo de trabalho de modo a obter um resultado produtivo estável", afirmou Costa.

A quarta Clínica Tecnológica do 44º Encontro Nacional teve como tema "Minha cerâmica tem condições de fabricar bloco estrutural?". Uma dúvida recorrente que alguns empresários encaram quando pretendem atender ao novo nicho de mercado.

A palestra foi aberta pelo consultor técnico da Anicer, Edvaldo Maia, que falou sobre a evolução da alvenaria estrutural e as vantagens dos blocos cerâmicos para o sistema. Maia comentou também sobre o mercado, em que este sistema vem ganhando cada vez mais espaço na construção civil. Por fim, orientou por onde a indústria cerâmica deve começar para produzir o bloco estrutural.

Na sequência, importantes nomes no comando de indústrias cerâmicas, e também na diretoria da Anicer, relataram sua experiência e os caminhos que percorreram ou estão percorrendo para entrar no mercado de alvenaria estrutural. O diretor de Relações Institucionais da Associação e presidente do Sindicer Médio Vale Paraíba/RJ, Luis Lima, recomendou cautela: "É preciso se estruturar e verificar se há mercado na sua região, por exemplo, não pode se aventurar", disse o proprietário da cerâmica Argibem/RJ. A diretora da Anicer, Cláudia Volpini, membro do Sindicer/MS, relatou sobre seu interesse em começar a fabricar bloco estrutural na sua empresa, a cerâmica Volpini/MS. Cláudia disse: "Com as sugestões de Lima, buscarei estudar o mercado e me preparar para no médio/ longo prazo investir no segmento".

Por fim, o vice-presidente da Anicer e presidente do Sindicer/MG, Ralph Perrupato, exibiu um vídeo que conta a história da cerâmica Parapuan/MG. Fundada com a finalidade de produzir tubos para saneamento básico, devido à diminuição de mercado deste produto no



Foto: Anicer

país, a empresa mineira ampliou sua linha de produtos, passando a trabalhar também com blocos estruturais, entre outros tipos de materiais cerâmicos.

Outra clínica tecnológica foi sobre "Como escolher o forno certo para o seu negócio? A palestra foi apresentada pelo consultor técnico da Anicer, Antônio Carlos Pimenta, e contou com a participação do consultor técnico da Anicer Vagner Oliveira, para falar sobre eficiência energética.

Após apresentar os tipos de fornos existentes no mercado, Pimenta propôs cinco questões: Quais produtos? Quais matérias-primas? Quais combustíveis? Qual tecnologia? Quanto investir? Para ele, o ceramista precisa avaliar estes pontos na hora de escolher o forno ideal para sua indústria, a fim de obter mais qualidade, com menor custo. E por fim, o consultor destacou a importância de gerar indicadores e analisá-los para o melhor gerenciamento do equipamento, deixando a seguinte reflexão: "Forno não é secador".

Na sequência, Oliveira falou sobre como obter o melhor desempenho energético, ressaltando que a eficiência energética é baseada em leituras, informações e análises dos consumos térmicos e elétricos. No final, ele apresentou o software de gestão industrial para cerâmica que compõe a Consultoria de Eficiência Energética, do projeto Cerâmica Sustentável é + Vida, realizado pela Anicer em parceria com o Sebrae. O sistema gerencia indicadores de energia, disponibilizando relatórios de consumo.

“O impacto das matérias-primas na secagem” foi o primeiro minicurso do evento. Ministrado pelo engenheiro Vitor Costa, contou com boa interação dos participantes, que puderam esclarecer dúvidas sobre o processo de secagem e a qualidade das matérias-primas.

“Eficiência Energética: como obter o máximo rendimento de energia elétrica com segurança” foi outro tema. O palestrante foi consultor técnico da Anicer, Fábio Cruz. Ele abriu sua apresentação falando sobre o conceito e o objetivo da eficiência energética e da gestão do consumo de energia de uma instalação elétrica ou grupo de instalações.

Em seguida, o especialista abordou sobre o Programa de Gestão Energética (PGE) e como implantá-lo, além de mostrar análises de indicadores de consumo e exemplos de inspeção termográfica que revelam perdas térmicas.

Outro tema que ganhou destaque durante o evento foi as “Principais NR’s aplicadas à Cerâmica Vermelha – Aplicação e casos de sucesso”, ministrada pelo engenheiro civil e de segurança no trabalho e consultor do conselho Fiergs, Sérgio Ussan, e pelo administrador e consultor técnico da Anicer, Isac Medeiros.

Em sua apresentação, Ussan tratou de segurança, saúde e higiene no trabalho, destacando as normas regulamentadoras aplicadas aos temas. O especialista falou também sobre negligência, os documentos que uma empresa precisa providenciar, a responsabilidade do empregador e os benefícios e ônus de cumprir ou não cumprir o que se determina as normas.

Em seguida, Medeiros, com sua experiência como consultor, tratou do universo de uma indústria cerâmica, mostrando a aplicabilidade das NR’s pelo setor e exemplos de condutas conformes e não conformes.

“Licenciamento Ambiental e Recuperação de Áreas: o que você deve saber” também foi tema de minicurso no Encontro Nacional. O treinamento foi ministrado pela bióloga Sandra Gazem e pelo conselheiro de meio ambiente do Codema/Fiergs, Tiago José Pereira Neto.

Sandra abordou a questão da recuperação de áreas degradadas, apresentando diversos exemplos de intervenções. Já Pereira Neto falou sobre o licenciamento ambiental, dando um panorama sobre o histórico da legislação, o conceito de licenciamento, as regras gerais, competências e etapas para licenciar.

Já o minicurso “Tendências de Marketing e Vendas – Sua Cerâmica no Século XXI”, conforme prometido pelo comunicólogo Ricardo Leite, orador da vez, foi recheado de informações sobre estratégias de comunicação para ajudar os ceramistas a atingirem seus objetivos de negócio.

Leite buscou apresentar ferramentas e formas de planejamento com o suporte de ações de marketing, em especial as tendências da inteligência digital. Marketing de conteúdo, SEO (Search Engine Optimization), e-mail marketing e site responsivo foram alguns dos assuntos colocados em destaque pelo especialista para que os ceramistas possam estar alinhados com este cenário.

Foto: Anicer



Expoanicer

Cerca de 100 marcas nacionais e internacionais participaram da 18ª Expoanicer. Além de fornecedores do Brasil, a feira contou com a representação da Grécia, Espanha, China, Itália e Estados Unidos. Durante os três dias, movimentou R\$ 34,5 milhões em negócios gerados.

Segundo o diretor comercial da Natreb, Agnaldo Cezar Bertan, o evento foi bom considerando o cenário atual. "Realizamos algumas vendas, fizemos ótimos contatos e prospectamos orçamentos para vendas futuras. Em termos de público visitante, o número foi baixo, mas todos bem interessados em investir", disse.

Além de toda a linha de máquinas que já produzem, a Natreb apresentou o Secador Rápido de Taliscas NTS. "O Secador despertou muito interesse aos visitantes que saíram de lá seguros da funcionalidade e viabilidade do mesmo, principalmente pelo fato de termos a parceria oficial com a Saracco. Também apresentamos o Robô RBR para diversas aplicações na cerâmica", contou Agnaldo.

A Dositec foi outra empresa do setor que participou da feira. A empresa apresentou uma bomba de vácuo de anel líquido com água e bomba de vácuo a óleo. Para o gerente comercial da Dositec, José Augusto Pires, a feira como um todo foi bem organizada e montada. "Porém, muito fraca em questão de negócios, isso devido à crise econômica em que vivemos", opinou.

A Projectos também marcou presença no encontro. A empresa apresentou o Forno Jumbo e o Secador de Esteira, tecnologias que oferecem o que há de melhor no mercado com relação aos processos de queima e secagem.

"Por se tratar da empresa ser pioneira no Brasil com esta tecnologia em funcionamento, a Projectos provocou grande interesse aos ceramistas que visitaram o seu estande. A avaliação da empresa sobre a feira é positiva, sendo que todas as suas expectativas foram superadas", disse o diretor da Projectos, Paulo Gonçalves, que acompanha o evento há mais de 30 anos.

Outra empresa que participou como expositora foi a Lippel. Porém, segundo o agente de vendas da empresa, Cláudio Schmitz, o evento não superou as expectativas. "Em relação às outras, foi muito fraca em termos de visitação", disse. A empresa levou picadores e rachadores de lenha, realizando venda para o Paraguai.



Foto: Anicer



Foto: Anicer

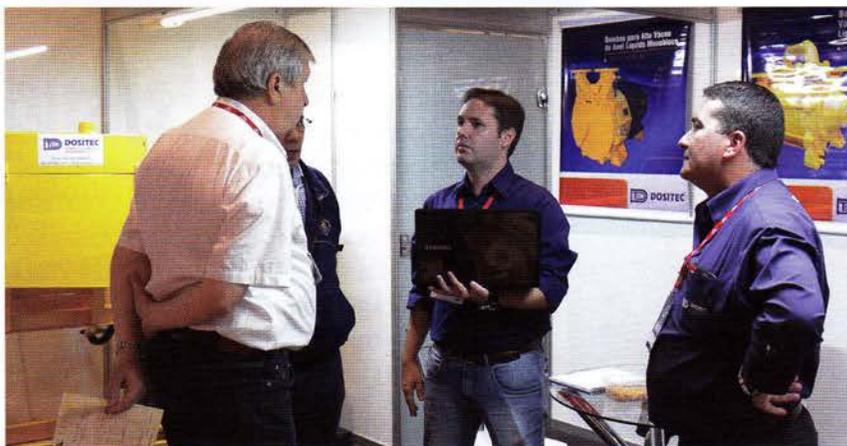


Foto: Anicer



Foto: Projectos

João Vogel fica em Bela Vista, no município de Bom Princípio (RS)



Foto: Anicer

Localizada em Sapucaia do Sul (RS), a Pauluzzi foi outra empresa a receber os visitantes do Encontro



Foto: Anicer

O 44º Encontro Nacional contou ainda com Visitas Técnicas a cerâmicas do Rio Grande do Sul. Os ceramistas puderam conhecer as cerâmicas João Vogel, Pauluzzi Blocos Cerâmicos e Kaspary. Cada uma das indústrias possui seu encanto e sua forma de lidar com a sustentabilidade e a qualidade. Com histórias diferentes, mas inícios semelhantes, as três empresas familiares, ocupam locais de destaque na região sul.

Uma das cerâmicas visitadas tem o nome de seu fundador, o empresário João Vogel. Fundada em 17 de março de 1998, a empresa, localizada em Bela Vista, no município de Bom Princípio (RS), é hoje administrada pela filha Camila Vogel e pela esposa Denise Werner, enquanto o empresário e seu filho Fernando Vogel cuidam da parte produtiva.

A empresa fixou seu nome no mercado de telhas cerâmicas vitrificadas no sul do país e faz exportação para a Angola. Atualmente, fabrica telhas cerâmicas Portuguesa e Americana (naturais e esmaltadas) e lançou, há pouco tempo, a telha grês, responsável por expandir o mercado para outras regiões do Brasil. Para

Visitas técnicas

produção das telhas tradicionais, usa-se o forno túnel, enquanto para a nova linha, o forno a rolo é requerido. Os combustíveis usados na linha de produção são a serragem e o gás.

A Pauluzzi Blocos Cerâmicos foi outra empresa que recebeu os participantes do evento. A indústria foi, em janeiro de 2008, a primeira cerâmica da região sul do país a conquistar o certificado de qualificação no PSQ – Programa Setorial de Qualidade, possibilitando o fornecimento de produtos normativos ao mercado.

Localizada em Sapucaia do Sul (RS), é reconhecida por seus produtos de alta resistência, pela sua capacidade de inovar e por suas ações em benefício do sistema construtivo. Tal esforço proporcionou a ela o status de maior indústria de blocos cerâmicos do Brasil em 2009. Dirigida por Juan Roberto Germano, Juan Carlos Germano e Renan Germano, a Pauluzzi prioriza o atendimento personalizado, procurando colaborar com o mercado em que está inserido.

Com três fornos túneis, com potencial de 9 mil toneladas/mês cada um e capacidade de produção de 24 mil toneladas por mês, a fábrica produz blocos cerâmicos estruturais, com resistências de 7, 10, 15 e 18Mpa. No momento, a média de manufatura é de 70%. "Não sabemos qual será a meta para os próximos meses porque o mercado não está bom. Infelizmente, a tendência é baixar, mas nossa produção já está toda automatizada e ainda temos margem para aumentá-la naturalmente, sem qualquer investimento em equipamento", explicou o diretor Juan Carlos Germano.

A empresa Kaspary também abriu suas portas para as visitas técnicas. Fundada em abril de 1980 pelo empresário Edgar Kaspary, sua esposa Therezinha e seus seis filhos, a empresa produz blocos cerâmicos de vedação, tabelas, telhas francesas e portuguesas e lajes protendidas e treliçadas.

"Qualidade e bom atendimento" é o lema da fábrica, que com 30 mil metros quadrados, um sistema com fornos túneis e avançado processo industrial, atende toda a região sul do Brasil e países do Mercosul. A matriz da cerâmica está localizada no município de Bom Princípio (RS), enquanto sua filial fica em Rincão do Cascalho, Portão (RS). Juntas, elas empregam 328 colaboradores.

Movimento Compre do Pequeno no 44º Encontro Nacional

O Movimento Compre do Pequeno marcou presença no 44º Encontro Nacional. O Sebrae promoveu a campanha durante a 18ª Expoanicer. Anexo ao seu estande, a entidade montou um espaço dedicado à iniciativa, onde empresários interessados e apoiadores puderam fazer o seu credenciamento. O intuito da campanha é priorizar, incentivar e fortalecer os pequenos negócios do Brasil.

Comprar do pequeno negócio local faz com que o dinheiro fique no bairro, possibilitando criar novas oportunidades, gerar mais empregos e distribuir melhor a renda. A ação, liderada pelo Sebrae, pretende usar a força dos pequenos negócios – mais de 10 milhões de empresas no Brasil, que faturam no máximo R\$ 3,6 milhões por ano – para fortalecer a economia. Os micro e pequenos negócios são mais de 95% do total de empresas brasileiras e respondem por 27%

do Produto Interno Bruto (PIB) e 52% do total de empregos com carteira assinada (mais de 17 milhões de vagas).

O Movimento Compre do Pequeno Negócio tem o 5 de outubro como data oficial por se tratar do dia em que foi instituído o Estatuto da Micro e Pequenas Empresas. Entre os dias 21 e 26 de setembro, o Sebrae realiza uma semana nacional de capacitação com palestras, workshops, seminários e cursos em todos os estados. Já são 1618 parceiros (entidades, associações, empresas) que fazem parte do movimento.

O site desenvolvido especialmente para a iniciativa (www.compredopequeno.com.br) traz todas as informações necessárias para participar do Movimento. Em pouco mais de um mês, mais de 68 mil empresas estão cadastradas na página da internet.

Apresentações culturais

Já que a edição sul do Encontro foi realizada em um estado tão multicultural, a organização do evento apresentou durante os três dias um pouco da cultura gaúcha aos ceramistas das demais regiões do Brasil.

Uma das atrações foi a apresentação de dança do Centro de Tradições Gaúchas Aldeia dos Anjos. Com 56 anos de existência, o CTG Aldeia dos Anjos é destaque em festivais e rodeios no estado. É patrimônio histórico cultural, desde 1º de junho de 2006, e um importante reforço na identidade cultural e divulgação das tradições gaúchas através das suas atividades artísticas.

Iniciativa do músico gaúcho Renato Borghetti, as crianças da Fábrica de Gaiteiros também marcaram presença no Encontro Nacional. A Fábrica de Gaiteiros é um projeto voltado à sociedade, que forma construtores e alunos de acordeão diatônico, instrumento conhecido popularmente na região sul do Brasil como gaita de oito baixos, com a partici-

pação de mais de 200 crianças/adolescentes entre 7 e 15 anos.

A confecção dos instrumentos é realizada com madeira certificada de eucalipto, proveniente de plantios renováveis. O projeto atualmente acontece nos municípios de Guaíba, Barra do Ribeiro, Porto Alegre, Tapes, Butiá, São Gabriel e Bagé. **INC**

Foto: Anicer

