

# **iapedem**

**Instituto Avançado de Pesquisa, Ensino e  
Desenvolvimento Empresarial**

APRESENTAÇÃO

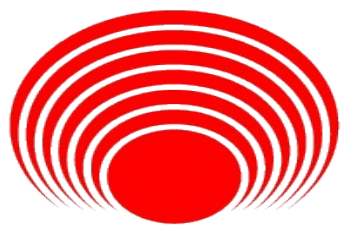
Desde 2003



## SUMÁRIO

Apresentação	01
Patrocinadores	03
Local/Carga horária	05
A quem se destina	06
Objetivo	07
Concepção do programa	07
Metodologia	08
Material didático	10
Condições para aprovação	11
Planejamento	12
Implantação	20
Gerenciamento	22
Tecnologia aplicada a educação	24
Aproveitamento do sistema multimídia	25
Vantagens e benefícios	26
Estúdio de transmissão	27
Relacionamentos	28
Cronograma físico-financeiro	29

## introdução



# iapedem

Prof.: **Joaquim Ramalho**

Mestre em Administração e Planejamento

Pós em Administração Financeira

Economista

Reitor da Universidade Corporativa Anamaco

Presidente IAPEDEM

Diretor CEO do INPA - Instituto de Pesquisa e Assessoramento

Atuação: Avaliação e Recuperação de Empresas

Livros:





Universidade Corporativa Anamaco

**“Soma de forças,  
multiplicação de  
resultados.”**



### **Perfil da Entidade:**

Fundada em dezembro de 1984, a **ANAMACO** Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, é uma entidade de classe, sem fins lucrativos. Ela funciona como interface entre os órgãos governamentais e as associações regionais, entidades, fabricantes e comerciantes de material de construção.

As atividades desenvolvidas pela **ANAMACO** são fundamentalmente ações junto aos governos Federal, Estaduais e Municipais, onde a entidade colabora no setor da habitação, com sugestões que vão desde o planejamento até os programas de financiamentos para o setor.

Entre as ações institucionais programadas pela entidade destacamos a criação do Prêmio **ANAMACO**, que hoje é um referencial de mercado porque oferece, através da Pesquisa Anamaco/Ibope *Solution*, uma análise sobre a qualidade dos produtos, o preço e o atendimento, como se fosse um guia de orientação ao consumidor.

### **Perfil da Entidade:**

Com cerca de **148 mil lojas em todo o país**, o setor de Material de Construção é parte integrante do complexo denominado de “*ConstruBusiness*”, que representa **13% do PIB brasileiro**.

A Cadeia da Construção Civil emprega 15 milhões de pessoas, sendo 4 milhões diretamente, com um expressivo poder multiplicador sobre demanda doméstica, e um mínimo viés importador, com um superávit comercial de cerca de US\$2,5 bilhões ao ano entre bens e serviços.

A **ANAMACO** tem em seu banco de dados cerca de 148 mil lojas cadastradas.

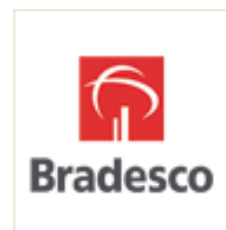
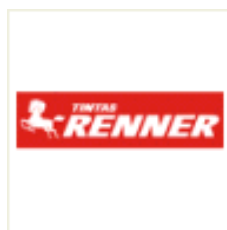
patrocinadores



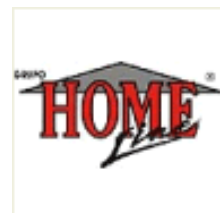
PATROCINADORES



PATROCINADORES



## PATROCINADORES



## PATROCINADORES





**Instituto Avançado de Pesquisa, Ensino e Desenvolvimento Empresarial** criado em março de 2003 com o objetivo de tratar toda necessidade acadêmica do segmento de material de construção.

O desafio era trabalhar, no mesmo ambiente, o comércio, a indústria e a prestação de serviço.

Não há no mercado um número suficiente de profissionais preparados para esse novo papel que o mercado de material de construção exige, o que pode ser visto como uma excelente oportunidade para os executivos, que têm um novo e inexplorado campo de trabalho a sua frente.

A carência é um enorme desafio para o IAPEDEM, cujo principal objetivo é a formação de uma nova geração de executivos e, principalmente, a preparação de uma elite para o segmento de material de construção.



### **Universidade Corporativa Anamaco**

Lançada em 7 de abril de 2003, durante o Segundo Congresso Brasileiro de Material de Construção, a **Universidade Anamaco** é fruto de uma parceria entre a Anamaco e o IAPEDEM (Instituto Avançado de Pesquisa, Ensino e Desenvolvimento Empresarial).

O projeto tem como objetivo fornecer uma visão generalista sobre os conceitos e práticas modernas de gestão empresarial avançada, com foco na formação de dirigentes para a próxima década e desenvolvimento de novas posturas diante das mudanças e tendências empresariais em curso, através da adequação profissional do participante.



## Central de Cursos fecha parceria inédita com a ANAMACO

A FAAP, através da Cedur- deu início em setembro a um curso de pós-graduação em Gestão Empresarial Avançada para cerca de 30 executivos das maiores empresas de comercialização de materiais de construção no Brasil e que são filiadas da ANAMACO - Associação Nacional de Materiais de Construção.

A palestra de abertura do curso foi proferida pelo Anor Pinto Filipi, Diretor da VOTORAN, discorrendo sobre o tema "Marketing de Relacionamento".





### Pós-Graduação

O primeiro curso promovido pela Universidade ANAMACO foi o de Pós-Graduação em Gestão Empresarial Avançada para o segmento de Material de Construção (Latu Sensu), com certificação ISO 9001/2000.

Realizado no Campus da FAAP (Rua Alagoas, 903), o curso tem duração de 360 horas/aula, em 18 meses, com aulas duas vezes por semana.

A Universidade ANAMACO está estudando o “deslocamento” do curso para outros endereços, de acordo com a localização de seus participantes. Esse curso poderá também ser ministrado à distância.

Desde então, uma classe de 30 alunos, todos altos executivos e dirigentes de empresas industriais, comerciais e de serviços freqüentaram os bancos escolares de uma das mais conceituadas escolas de negócios do Brasil, a FAAP.







<b>CURSOS EXECUTIVOS</b>	
<b>Merchandising Avançada de Loja</b>	<b>(06 horas)</b>
<b>Operações de Loja</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Gestão de Varejo</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Gestão de Equipes</b>	<b>(12 horas)</b>
<b>Comunicação Visual no Varejo</b>	<b>(06 horas)</b>
<b>Políticas de Preços no Varejo (12 horas)</b>	
<b>Técnicas de Negociação</b>	<b>(12 horas)</b>
<b>Gestão do Dia-a-dia na Loja</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Finanças para Executivos não Financeiros</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Marketing Estratégico</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Televendas</b>	<b>(16 horas)</b>
<b>Atendimento Nota 10</b>	<b>(18 horas)</b>
<b>Gestão de Varejo de Material de Construção</b>	<b>(112 horas)</b>
<b>Como montar um departamento de Televendas</b>	<b>(12 horas)</b>



### Workshops

Motivação para Vendas (90min)

Como Aumentar as Vendas na sua Empresa (120min)

Como dar ao seu cliente um Atendimento Nota 10!  
(90min)

Sua Empresa Sabe Vender ou Prestar Serviços?

**Convenção Nacional de Vendas**



“Mais de 35.000  
alunos passaram  
pela loja escola  
ANAMACO.”





## Congresso

Realizado pela ANAMACO e pela Universidade ANAMACO/IAPEDEM (Instituto Avançado de Pesquisa, Ensino e Desenvolvimento Empresarial), o Congresso Brasileiro de Material de Construção tem o objetivo de discutir profundamente o varejo do setor. O evento se destina a todos os segmentos do mercado:

Lojistas, atacadistas e distribuidores, além da indústria, prestadores de serviços e serviços financeiros, executivos de vendas, marketing, compras, logística e relacionamento com o mercado.

Em 2006, o Congresso Brasileiro de Material de Construção chegou à sua 5ª edição.





### TV IAPEDEM | Na Classe com o Professor

De forma possibilitar uma comunicação em tempo real para toda a cadeia do segmento material de construção, foi criada a TV IAPEDEM com a apresentação do programa semanal “Na Classe com o Professor” que foi ao ar toda segunda-feira das 10:00 hs às 11:00 hs interagindo comércio, indústria e serviço.

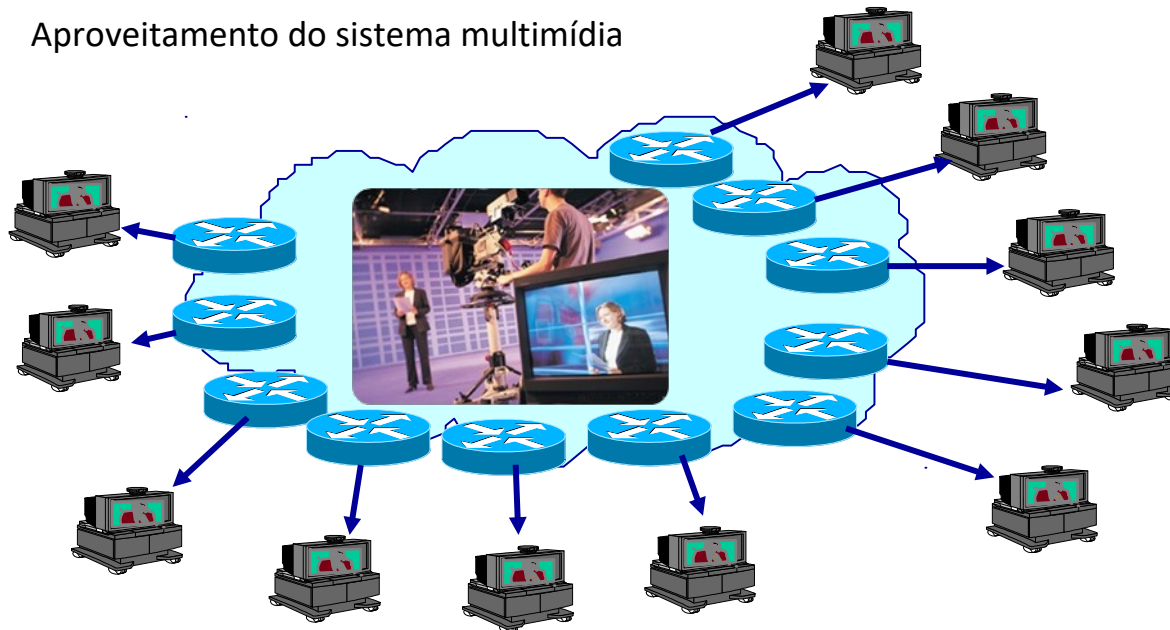
O programa de entrevista “Bom Dia Construção” foi realizado com os executivos do segmento que, de forma *on line*, interagia com os expectadores ao vivo.





## TV IAPEDEM | Na Classe com o Professor

Aproveitamento do sistema multimídia





## TV IAPEDEM | Vantagens e benefícios

- Reuniões de trabalho com maior intercâmbio de informações, em áudio, vídeo e dados, em comparação com qualquer outro meio de comunicação;
- Presença em um ou mais lugares simultaneamente, sem importar a distância;
- Ganho em tempo e dinheiro para viajantes de negócios;
- Agiliza a tomada de melhores e mais rápidas decisões;
- Melhora o *feedback* ao compartilhar imagens e arquivos de maneira confiável e direta;
- Melhora o controle e a administração dos projetos;
- Aumenta a produtividade;
- Gerenciamento de custos e retorno de investimentos, via internet, através de ferramentas de controle como os relatórios exclusivamente direcionados aos coordenadores do projeto incluindo dados quantitativos e qualitativos sobre o número de inscritos por região.



### Curso de Graduação

A Universidade ANAMACO/IAPEDEM (Instituto Avançado de Pesquisa, Ensino e Desenvolvimento Empresarial) está com inscrições abertas para nova turma do Curso Superior em Gestão para Varejo de Material de Construção, com início em JANEIRO DE 2007.

O curso é promovido pela Universidade Anamaco e realizado pela **UniRadial** Centro Universitário. Reconhecido pelo Ministério da Educação e Cultura (MEC), ele permite ao aluno receber seu diploma universitário em cinco semestres e, inclusive, cursar uma Pós-Graduação ou MBA Profissional em Varejo de Material de Construção. .

A partir de 2016 a Graduação é em parceria com UniSantanna







## Fórum

6º Fórum do Varejo de Material de Construção

Data: 07/03/2006

Local: Auditório da Fundação Armando Álvares Penteado

Tema: "A Economia Brasileira e suas Perspectivas"





## MBA

O Curso MBA em Gestão empresarial para o Varejo de Material de Construção visa capacitar as pessoas que atuam nos segmentos Comercial, Industrial e de Serviço ligados ao ramo de material de construção, englobando um currículo acadêmico consagrado nacionalmente e internacionalmente.

Com curso em São Paulo, Goiânia, Salvador abre espaço para iniciar em outras capitais.





## IAPEDEM EM DESTAQUE

Quando da realização de eventos, como prêmio ANAMACO para cerca de 2.000 convidados, evidenciava-se o IAPEDEM como instituto do segmento de material de construção.

### Prêmio Anamaco 2007





### Vencedores recebem Top Anamaco 2007

No dia 27 de setembro, a ANAMACO realizou a entrega do Prêmio TOP ANAMACO 2007.

Em sua oitava edição, o evento aconteceu no Espaço Rosa Rosarum, em São Paulo, e reuniu cerca de 400 convidados entre representantes do varejo, indústria e presidentes de Acomacs (Associações dos Comerciantes de Material de Construção) e Fecomacs (Federação das Associações dos Comerciantes de Material de Construção).





## Formatura

Primeira Turma de Graduação Data: 04/02/2007

Local: Clube Juventus

Colação de grau da primeira turma do Curso de Graduação em Gestão Empresarial para o Varejo de Material de Construção, realizada pela Faculdade Radial.





**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

- Formar 800.000 trabalhadores para o segmento da construção (pedreiros, encanadores, eletricitistas...);**
- Formar 200.000 vendedores para o varejo de material de construção;**
- Transformar o IAPEDEM em faculdade com o selo do MEC;**
- Constituir a Escola da Construção;**
- Construir 1.000.000 de casas populares.**





**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

Construir casas populares.





**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

## **Curso de pedreiro e mestre de obra**

Noções de escala

Noções de nivelamento

Plantas

Movimento da terra

Cálculo do volume da terra escavado

Fundações para obras de pequeno porte

Aterros internos

Argamassas utilizadas para assentamentos de alvenarias

Nível

Cobertura e inclinações dos telhados

Colocação dos batentes das portas

Janelas

Revestimentos



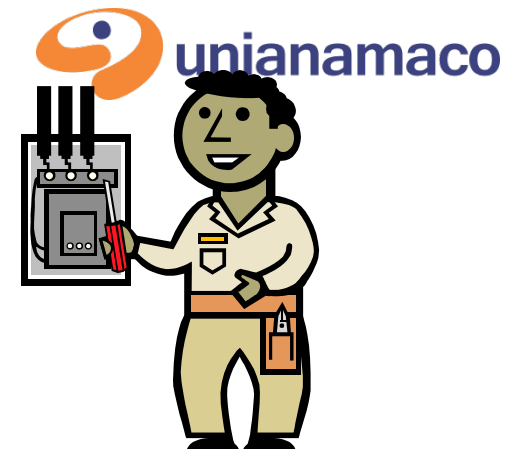




**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

## **Curso de eletricista**

Características fundamentais de um disjuntor - Seletividade por nível de corrente - O choque elétrico - Proteção contra contatos indiretos  
Dispositivo de corrente diferencial - Descargas atmosféricas - Técnicas de aterramento - Blindagem das instalações  
Proteção do circuito de força e telefonia - Fugas de corrente - Paineis de distribuição e compartilhamento  
Subestações de distribuição pública em postes - Paineis de controle de processo - Instalação de lâmpadas incandescentes  
Instalação de campainha - Instalação de tomada com condutor de proteção - Instalação de lâmpada acionada por fotocélula  
Instalação de lâmpadas fluorescentes com reatores - Tomadas de uso geral - Padrão de entrada - Simbologia gráfica - Os aparelhos e as tomadas  
Recomendações e exigências da nbr - Esquemas de ligação - Cálculo de correntes - Levantamento de material - Projeto completo para instalação elétrica predial  
Características das lâmpadas e acessórios - Eficiência de luminária - Fundamentos do projeto de iluminação - Nível da qualidade de iluminação  
Ar condicionado e acústica - Efeitos luz e sombra - Cálculo de iluminação geral - Definição dos pontos de iluminação - Iluminação de escritórios  
Nível de iluminância adequado





**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

## **Curso de encanador**

Montagem de um ramal soldável, roscável; instalação de água fria para pia de cozinha; instalação de pia de cozinha e ligação ao esgoto; instalação de chuveiro, lavatório de sobrepor, vaso sanitário com caixa de descarga externa, esgoto e ventilação em banheiro simples; recondicionamento de válvula de fluxo automático; instalação de reservatório domiciliar, bidê, ducha higiênica, lavatório com coluna e moto-bomba monofásica.





**Projeto: CONSTRUTORA ESCOLA**

**Curso de Assentador:**

**Reparação cimento-cola e argamassa**

**Composição do sistema de revestimento**

**Juntas diversas**

**Aplicação do emboço**

**Aplicação do chapisco**

**Tela de arame**

**Assentamento**

**Corde direto, canto e redondo**

**Revestimento cerâmico**

**Equipamentos e ferramentas**

**Rejunte**

**Limpeza e cura**

**Choque térmico**

**Falhas de assentamento**

**Assentamento cerâmico e fachadas, paredes internas, pisos internos, pisos externos, calçadas públicas e piscinas.**



**35.000**  
Profissionais  
Certificados

**2016**  
Graduação



**2014** Laboratório  
Avançado de  
Vendas

**2.200** alunos

**2014** Ensino à  
Distância

**8.000** Alunos **369** Lojas **230** Cidades

**2012**  
Extensão

**1** Turma de Extensão

**De 2003 a**  
**2013**

**9** Turmas de MBA **600** alunos e **200** empresas

**Publicação**  
de **2** Livros



**2003**

**1ª** Turma de Pós  
Graduação na FAAP



Reportagens e entrevistas



### Bibliografia:

Ao longo dos cursos foram lançados dois livros, a saber:

FILHO, Joaquim Ramalho de Oliveira. *O mercado de varejo de material de construção no Brasil – ferramentas de gestão*. São Paulo. DVS, 2004. 337 p.

FILHO, Joaquim Ramalho de Oliveira. *O varejo de material de construção no Brasil. – mecanismos operacionais*. São Paulo. DVS, 2006. 287 p.



No prelo