

# HISTÓRIAS DA INDÚSTRIA

---

30 trajetórias empreendedoras  
que ajudaram a tornar Santa Catarina  
**UMA POTÊNCIA INDUSTRIAL**

---

***FIESC***



**HISTÓRIAS  
DA  
INDÚSTRIA**

F293h Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina  
Histórias da indústria: 30 trajetórias empreendedoras que  
ajudaram a tornar Santa Catarina uma potência industrial /  
Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. –  
Florianópolis: FIESC, 2018.

194 p. : il. color ;

1. Indústria. 2. Empreendedorismo. 3. Trabalho. I. Federação  
das Indústrias de Santa Catarina. II. Título

CDU:338.45(816.4)

Ficha catalográfica elaborada por Juliano Alberto Alves CRB14/1082 - Biblioteca da FIESC - Direção Regional.

# HISTÓRIAS DA INDÚSTRIA

---

**30 trajetórias empreendedoras  
que ajudaram a tornar Santa Catarina  
UMA POTÊNCIA INDUSTRIAL**

---

**FIESC**

Santa Catarina, junho de 2018

# Agentes da transformação



**A**s histórias contadas neste livro sublinham valores muito bem assentados em Santa Catarina, que foram determinantes para tornar o Estado um dos mais prósperos do País. Nestas histórias de vida e superação sobressaem-se o apreço pelo trabalho, a visão empreendedora e a vontade de realizar algo relevante. Para esses empresários – que representam uma pequena amostra do potencial empreendedor catarinense – a humildade de começar de baixo, a abertura ao aprendizado e a sem-cerimônia de colocar mãos à obra andaram ao lado da ousadia de sonhar alto. Todos têm o mérito de erguer notáveis empreendimentos relacionados à indústria, colaborando para o crescimento do Estado e do País. Não é pouca coisa. Por isso decidimos fazer-lhes uma pequena homenagem com a edição deste livro.

Os 30 empreendedores aqui retratados são verdadeiros agentes da transformação, em primeiro lugar de suas próprias vidas. Muitos começaram com nada, ou pouco mais do que isso. Boa parte veio de famílias de pequenos agricultores e iniciou a vida trabalhando na lavoura. Houve quem desejou se tornar caminhoneiro, comerciante ou religioso, mas tomou outros rumos. Com formação técnica, alguns trabalharam como contadores, extensionistas rurais, eletricitistas ou mecânicos, até que decidiram ou tiveram a oportunidade de empreender. Há ainda os que têm origem na classe média ou são oriundos de famílias abastadas, tiveram excelente formação profissional e encararam o complexo desafio de conduzir seus próprios negócios. Em todos os casos eles transformaram a realidade então existente. Transformaram matérias-primas em produtos acabados e ajudaram a transformar as suas comunidades, produzindo desenvolvimento.

A diversidade de origens demonstra que o empreendedorismo é um estado de espírito, que independe da condição social. A vocação do empreendedor é um chamado à realização, à criação de soluções possíveis para problemas reais, com o objetivo de melhorar a vida das pessoas. Este é o papel da indústria, que resulta em geração de riquezas, de empregos e de desenvolvimento. Que estas Histórias da Indústria sirvam de exemplo e incentivo aos empreendedores de Santa Catarina. ●

**Glaucio José Côrte**  
Presidente da FIESC

---

# FIESC

**Presidente** | Glauco José Côrte

**1º Vice-Presidente** | Mario Cezar de Aguiar

**Diretor 1º Secretário** | Edvaldo Ângelo

**Diretor 1º Tesoureiro** | Alfredo Piotrovski

**Diretor 2º Tesoureiro** | Egon Werner

---

**Reportagem e textos** | Maurício Oliveira

**Reportagem** | Leniara Machado

**Edição** | Vladimir Brandão

**Projeto gráfico e edição de arte** | Luciana Carranca

**Revisão** | Lu Coelho

**Produção executiva** | Maria Paula Garcia

**Produção gráfica** | Jefferson Monteiro



[www.vbceditorial.com.br](http://www.vbceditorial.com.br)

## Créditos das imagens

- Aurora/Divulgação: p. 136
  - Buddemeyer/Divulgação: p. 64 (Claus Buddemeyer)
    - Duas Rodas/Divulgação: p. 76
  - Edson Junkes: p. 28, 40, 52, 58, 70, 88, 100, 106, 148, 154, 160, 172, 184
  - Elvys Sewald: p. 16, 46, 64 (Rolf Buddemeyer), 82, 94, 118, 124, 130, 142, 166
    - Fernando Willadino: p. 112
    - FIESC/Arquivo: p. 22
  - Gran Mestri/Divulgação: p. 10
  - Grupo H. Carlos Schneider/Divulgação: p. 34
    - Marcus Quint: p. 4
    - WEG/Divulgação: p. 178
- 

## Como este livro foi feito

Dentre as diversas plataformas de comunicação que a FIESC utiliza incluem-se a revista Indústria & Competitividade e a TV Indústria. A revista, de periodicidade quadrimestral, trata em profundidade os temas de interesse do setor industrial. Lançada em 2013, a cada edição ela traz o perfil de um empresário que atua em Santa Catarina. Esses perfis compõem uma parte deste livro. Além de se voltar às trajetórias dos empreendedores, os textos captaram aspectos do momento vivido pelas empresas à época da publicação, período este que está indicado em cada perfil. Para que o leitor possa ter também uma visão atualizada, os dados das empresas relativos ao ano de 2017 foram incluídos em quadros, e destaques de textos trazem fatos relevantes ocorridos após a publicação original.

Outra parte do material foi produzida a partir das edições do programa Histórias da Indústria, da TV Indústria, cujos vídeos podem ser acessados em canal do YouTube ou por meio do site da FIESC. Com base nas entrevistas gravadas com os empresários retratados nos programas ao longo dos últimos anos e outras fontes de informação, foram elaborados textos no estilo dos perfis da revista, que captam aspectos do tempo em que os depoimentos foram concedidos. Da mesma forma que nos demais perfis, algumas atualizações foram introduzidas. A única exceção a esta linha editorial é o capítulo sobre Alcantaro Corrêa, falecido em 2014. Sem contar com uma entrevista específica para a elaboração de um perfil do industrial, o texto foi produzido sob a perspectiva presente, a partir de informações públicas e entrevistas com pessoas próximas ao ex-presidente da FIESC.

# HISTÓRIAS DA INDÚSTRIA

• <b>Acari Menestrina</b> • Gran Mestri Leite nas veias, queijo no coração.....	10	• <b>Frank Bollmann</b> • Tuper Uma empresa sem nhenhém.....	88
• <b>Adolfo e Bertoldo Fey</b> • Metalúrgica Fey Vontade de ferro para forjar o aço.....	16	• <b>Genésio Ayres Marchetti</b> • Manoel Marchetti Bom de bola e de gestão.....	94
• <b>Alcantaro Corrêa</b> Defensor intransigente da indústria.....	22	• <b>Glauco Olinger</b> O arquiteto do campo.....	100
• <b>Assis Strasser</b> • GTS do Brasil Encontrando a medida do sucesso.....	28	• <b>Ingo Fischer</b> • Irmãos Fischer Pedalando com fôlego de garoto.....	106
• <b>Carlos Rodolfo Schneider</b> • Grupo H. Carlos Schneider Valores fortes e um firme propósito.....	34	• <b>Jair Phillipi</b> • Grupo Jair Phillipi Segue o jogo.....	112
• <b>Carlos Vitor Ohf</b> • Cassava Empreendedorismo de raiz.....	40	• <b>João Stramosk</b> • Metalúrgica Riosulense Tornaram-se uma coisa só.....	118
• <b>Cecília Menegotti</b> • AMC Têxtil Atenta às oportunidades.....	46	• <b>José Fernando Xavier Faraco</b> • Dígitro Pioneiro da tecnologia.....	124
• <b>Cesar Bastos Gomes</b> • Portobello Realizações de um visionário.....	52	• <b>José Henrique Carneiro de Loyola</b> • Companhia Fabril Lepper De contador a controlador.....	130
• <b>Cide Damiani</b> • Damyller Uma trajetória bem costurada.....	58	• <b>Mário Lanznaster</b> • Aurora Alimentos Multiplicação dos resultados.....	136
• <b>Claus e Rolf Buddemeyer</b> • Buddemeyer Pacto pela harmonia familiar.....	64	• <b>Osvaldo Moreira Douat</b> Maestro da integração.....	142
• <b>Décio da Silva</b> • WEG Sobre sonhos e realizações.....	70	• <b>Roberto Zagonel</b> • Eletro Zagonel Necessidade, a mãe da invenção.....	148
• <b>Dietrich e Rodolfo Hufenüssler</b> • Duas Rodas Dois irmãos em sintonia.....	76	• <b>Ruy Hülse</b> Carvão e rosas.....	154
• <b>Elias Seleme Neto</b> • Grupo Seleme Muita dedicação e um pouco de sorte.....	82	• <b>Silvia Hoepcke da Silva</b> • Hoepcke Bordados Vocação empreendedora.....	160
		• <b>Victor Fontana</b> Uma longa e produtiva caminhada.....	166
		• <b>Vilson Hermes</b> • Grupo Dass O gol de placa do Branco.....	172
		• <b>Werner Voigt</b> • WEG Eletricidade na corrente sanguínea.....	178
		• <b>Willy Egon Frey</b> • Grupo Renar Um homem de amplos horizontes.....	184



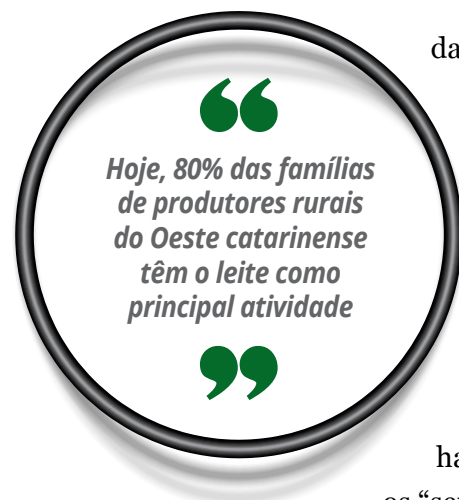
# Leite nas veias, queijo no coração

O extensionista **Acari Menestrina** fomentou a criação da bacia leiteira do Oeste catarinense. Hoje industrial, ele faz queijos especiais com o produto

# C

ada vez que visita o estoque da Gran Mestri e o encontra lotado, com 1,3 milhão de quilos de queijo grana padano em processo de maturação, Acari Menestrina inevitavelmente se lembra de uma cena da infância: ele segurando o rabo da vaca enquanto a nona fazia a ordenha. Às vésperas de completar 60 anos, o empreendedor não tem dúvidas de que a empresa é a realização de seu projeto de vida e uma reverência à memória dos antepassados italianos. “Trabalhar com leite era o meu destino, desde pequeno. Tenho leite na veia e queijo no coração”, diz.

Com quatro décadas de experiência no setor, incluindo a fundação da conhecida Cedrense – vendida em 2009 para o grupo gaúcho Bom Gosto –, ele passou a se dedicar à missão de fabricar no Brasil o grana padano, de sabor doce e agradável, adequado à combinação com massas, risotos e saladas. Trata-se de uma variedade nobre produzi-



da há mais de mil anos na região da Padânia, no norte italiano, que Acari conheceu nas muitas viagens de estudos que fez ao longo dos anos à Europa, onde visitou mais de 700 fábricas de laticínios. “É o melhor queijo duro do mundo”, afirma, esclarecendo em seguida que os chamados “queijos duros” são os feitos na Itália, enquanto os “macios” são os franceses, havendo ainda uma categoria intermediária, os “semiduros”, produzidos na Suíça.

Antecipando-se ao que vislumbrou ser uma tendência inevitável do mercado brasileiro, Acari decidiu apostar em produtos com maior valor agregado, em vez das *commodities* que fabricava até então pela Cedrense. Investiu pesado para inaugurar em 2012 não apenas uma nova marca, mas uma fábrica moderna, com todos os equipamentos e até o mestre queijeiro trazidos da Itália. “Foram quatro anos de preparação para dominar plenamente o processo e os ingredientes que nos levaram a desenvolver uma fórmula precisa”, lembra. “Hoje colocamos no mercado produtos de qualidade, saudáveis e seguros, ainda que produzidos em larga escala.”

**Maturação** | Com 35 mil metros quadrados, o empreendimento logo se tornou referência na paisagem e na economia da pequena cidade de Guaraciaba, no Extremo-Oeste catarinense, cuja população mal passa de 10 mil habitantes. A unidade produz 20 toneladas por dia e emprega 300 pessoas, além de outras 600 diretamente envolvidas na cadeia. Acari acompanha de perto cada etapa, da produção do leite às vendas dos queijos. O grana padano desenvolvido pela Gran Mestri tem períodos de maturação que vão de um a quatro anos – daí a razão

do estoque lotado. Os requintes tecnológicos do processo de fabricação incluem o envio de amostras do leite para a produção dos fermentos em laboratórios italianos e a adoção de processos avançados que imitam sentidos humanos, conhecidos como “nariz eletrônico” e “língua eletrônica”, capazes de analisar com precisão o resultado de misturas complexas.

Por enquanto, as variedades nobres correspondem a cerca de 10% de todo o queijo comercializado no Brasil, enquanto os três tipos mais populares – mussarela, prato e requeijão – são responsáveis, juntos, por 70% do mercado. Mesmo que essa proporção não venha a ser alterada nos próximos anos, o crescimento geral projetado para o mercado nacional de queijos (de 5,5 para 7,5 quilos per capita ao ano até 2020, de acordo com a Associação Brasileira das Indústrias de Queijo, ABIQ) indica uma procura crescente por opções mais sofisticadas nas prateleiras.

Nesse cenário, a Gran Mestri é um trunfo para que Santa Catarina conquiste gradualmente mais importância no segmento e possa se consolidar nos próximos anos como a segunda força do mercado nacional de queijos nobres, amplamente dominado por Minas Gerais. Com metade das vendas voltadas à Região Sudeste do País, a empresa investiu recentemente na instalação de uma central de fracionamento interna, tornando-se dessa forma apta a adiantar o serviço normalmente feito nos supermercados e passando a oferecer ao consumidor final, já de fábrica, uma grande diversidade de tamanhos do grana padano.

Tirando proveito da rede de produtores de leite de alta qualidade, a

*Lançamento do grana padano foi precedido por quatro anos de preparação, período em que Menestrina visitou diversas fábricas na Europa*



empresa passou também a produzir outras variedades, como o requeijão, o montanhês e o pecorino sardo – à base de leite de ovelha –, além de desenvolver versões sem lactose de seus produtos, atendendo a uma demanda crescente entre os consumidores brasileiros. “Vamos continuar inovando e crescendo, mas sem jamais abrir mão da qualidade. Esta é a nossa obsessão”, assegura Acari.

**Extensionista** | “Obsessão” parece mesmo ser uma boa palavra para definir a trajetória profissional do empreendedor nascido em Rio dos Cedros, no Vale do Itajaí. Ter testemunhado muitas visitas de técnicos agrícolas à propriedade dos avós o levou ao desejo de seguir aquela profi-

fissão. Aos 17 anos, ele conseguiu ingressar no disputado Colégio Agrícola de Camboriú, referência nacional. Logo depois que se formou, em 1975, passou no concurso da Acaresc, atual Epagri (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina), realizando assim o sonho de se tornar extensionista rural. “Pedi para ir trabalhar no Oeste, uma região

que precisava ser desbravada e tinha ainda tudo para ser feito. As estradas eram ruins, não havia energia elétrica, telefone, televisão, mas eu sabia que era uma terra de muitas oportunidades e futuro”, descreve.

Acari orgulha-se por ter contribuído decisivamente para transformar o Oeste catarinense numa importante bacia leiteira – uma das que mais crescem no País. Em 1977, atuando como extensionista, ele lançou a ideia, que a princípio foi vista como loucura. “Não havia tradição alguma com a produção de leite por aqui, mas eram vários os fatores favoráveis:

*A empresa iniciou em 2018 a construção de nova fábrica em Guaraciaba para produzir gorgonzola e parmesão. O investimento é de R\$ 15 milhões*

o predomínio de pequenos produtores, muito pasto para as vacas e o espírito empreendedor das pessoas”, lembra. Ele trouxe as primeiras vacas das raças Holandesa e Jersey, misturou o modelo de produção da Nova Zelândia com a tecnologia italiana, introduziu inovações tecnológicas – como as cercas elétricas para manter os animais confinados na área desejada –, criou um programa semanal de rádio para falar do projeto da bacia leiteira e realizou mais de mil reuniões para defender essa alternativa para o regime familiar de produção. “A coisa toda foi ganhando força, as pessoas acreditando cada vez mais, empresas se instalando na região. Hoje, 80% das famílias de produtores rurais do Oeste catarinense têm o leite como principal atividade, e, graças à região, Santa Catarina se tornou o quarto maior produtor do País.”

Para fazer cada quilo do queijo grana padano, a Gran Mestri precisa de 15 litros de leite de procedência controlada – as vacas são submetidas a uma dieta que mistura pasto, feno e um combinado de cereais, e todo o processo de coleta segue rigorosas regras de higiene. As fontes são o rebanho próprio com algumas centenas de animais e um número cada vez maior de produtores associados na região – já passam de 300. “Nossa cartilha está totalmente dentro dos padrões europeus e é seguida à risca pelos parceiros em toda a cadeia produtiva, em decorrência do nosso trabalho cuidadoso de acompanhamento e orientação”, assegura Acari. A nona certamente adoraria ver aonde seu antigo assistente chegou e as novas habilidades que desenvolveu. ●



## GRAN MESTRI

### SEDE

Guaraciaba

### FUNDAÇÃO

2012

### FUNCIONÁRIOS

200 diretos e 800 indiretos

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Queijos grana padano, pecorino, parmesão e montanhês; manteiga e doce de leite

### PRODUÇÃO

20 toneladas de produtos/dia

### FATURAMENTO

R\$ 150 milhões

Obs.: Em 2017



## Vontade de ferro para forjar o aço

Os irmãos **Adolfo** e **Bertoldo Fey** são sócios há mais de 50 anos e jamais brigaram. Desde então a metalúrgica comprada pelo pai aumentou a capacidade de produção em mais de mil vezes

**Q**

uem pensa que fábrica de parafusos é sinônimo de trabalho simples e repetitivo certamente mudaria de opinião se conhecesse de perto a Metalúrgica Fey, em Indaial – ainda mais tendo como cicerone o diretor administrativo-financeiro da empresa e um de seus fundadores, Adolfo Fey. Ao

caminhar em meio a máquinas que custaram centenas de milhares de dólares, ele faz questão de explicar em detalhes o funcionamento de cada uma. “Tem muita tecnologia e inovação aqui. É bem mais complexo do que as pessoas imaginam”, afirma, enquanto os olhos acompanham atentamente o movimento de um braço mecânico e, em seguida, o brilho incandescente da peça de aço recém-forjada. O industrial dá um exemplo convincente do que acaba de dizer ao parar diante de uma grande caixa com parafusos destinados a uma montadora de automóveis. “Nenhum deles pode ter defeito. Num lote de 1 milhão de

exemplares, todos têm que estar perfeitos. Basta que um dê problema para provocar um *recall* e, em consequência, um grande prejuízo. Isso não pode acontecer de jeito algum”, descreve. “Nossa empresa não é a maior do setor, mas é a que tem mais qualidade”, afirma Bertoldo Fey, irmão de Adolfo e presidente da companhia.

**Polvilho** | A história de sucesso da empresa está inseparavelmente ligada às decisões e ao esforço de sucessivas gerações da família Fey. O avô de Adolfo e Bertoldo era agricultor no interior de Ibirama e decidiu investir as economias na compra de uma feccularia em Dona Emma, para produção de polvilho de mandioca. Quando o avô enviuvou, mudou-se para o Paraná e deixou o negócio nas mãos dos três filhos. Ricardo, o pai de Adolfo e Bertoldo, era o mais instruído e por isso fazia as viagens

para acertar a venda dos produtos. Nessas andanças começou a prospectar um negócio que pudesse tirar seus quatro filhos – dois rapazes e duas moças – do ramo da agricultura, que considerava excessivamente penoso. Enquanto a oportunidade ideal não chegava, ele decidiu que Adolfo, o primogênito, deveria estudar o máximo que pudesse, enquanto Bertoldo ganharia experiência prática trabalhando no comércio e as meninas se preparariam para ser boas donas de casa, em sintonia com o pensamento predominante à época.

Quando começamos,  
o nosso conhecimento  
sobre a operação  
era zero



Bertoldo Fey

Adolfo formou-se técnico em Contabilidade e na sequência integrou a primeira turma de Ciências Econômicas da Fundação Universidade Regional de Blumenau (FURB), curso que marcou o início das atividades da instituição. Logo começou a trabalhar no Banco Agrícola e Mercantil, até que, quatro anos depois, recebeu uma proposta irre-

cusável para ganhar duas vezes mais na Electro Aço Altona, fundição de aço sediada em Blumenau. Em 1966, seu pai conseguiu realizar o plano de ter um negócio fora da agricultura. Vendeu tudo o que possuía em Dona Emma para comprar uma fábrica de porcas torneadas que havia sido desativada em Indaial. “Ele investigou o mercado, ouviu pessoas em quem confiava e concluiu que seria um bom investimento”, lembra Adolfo. Começava ali a trajetória da Metalúrgica Fey, que a princípio contaria apenas com o trabalho do pai e de Bertoldo. “Quando começamos a trabalhar a fábrica estava parada e o nosso conhecimento era zero sobre a operação. Faltava tudo e tínhamos que correr o tempo todo atrás de ferramentas e suprimentos para fazer a fábrica girar”, recorda-se Bertoldo. “Contratamos um ex-funcionário da antiga empresa para nos ajudar”, conta.

Logo nos primeiros tempos do novo negócio, o pai sofreu um derrame e ficou impossibilitado de trabalhar como antes. A fábrica era um negócio ainda incipiente para bancar a transferência de Adolfo, que estava encontrando espaço para crescimento na Altona e não queria abrir mão do bom salário e da rica experiência – tanto que entrou como assistente do setor administrativo-financeiro e só viria a sair 16 anos depois como diretor-geral da empresa, à frente de 1.200 funcionários. Ao longo de todo esse tempo, ele dedicou muitas horas que deveriam ser de descanso nos finais de semana para ajudar o irmão na administração da Fey. “Não havia como pagar um contador e eu cuidava de toda essa parte”, conta. Além da colaboração prática, boa parte do salário

*No início dos anos 1970, os irmãos hipotecaram tudo o que tinham para financiar a compra de uma máquina de estampar porcas que multiplicaria a produtividade por 60*



“  
Tem muita tecnologia  
e inovação aqui. É bem  
mais complexo do que  
as pessoas imaginam



Adolfo Fey

na Altona era aplicada na compra de equipamentos para a Fey e no pagamento de promissórias desses investimentos. Os irmãos hipotecaram tudo o que tinham para financiar a compra de uma máquina de estampar porcas que multiplicaria por 60 a produtividade. “A máquina custava uma fortuna. Mas fomos em frente e assumimos uma grande dívida”, diz Adolfo. “Demorou quase um ano para a gente acertar a produção da máquina, mas conseguimos”, recorda-se Bertoldo.

Principalmente nos primeiros tempos, foram muitos anos de sacrifício pessoal. O primeiro carro, um fusca, foi comprado num consórcio e dividido entre Adolfo e Bertoldo. A política de reinvestir todo o lucro na própria empresa e o grande respeito e espírito de colaboração entre os irmãos – “nunca tivemos desavenças e sequer levantamos a voz um com o outro”, resalta Adolfo – fizeram com que a fábrica crescesse ano após ano e se tornasse cada vez mais consistente como organização. Os contatos estabelecidos no setor metalúrgico por conta do trabalho na Altona eram aproveitados para vender o peixe – ou melhor, as porcas e parafusos– da Fey. Tudo de forma transparente e aberta, já que as duas empresas não eram concorrentes.

**Exclusividade** | Em 1981, aos 40 anos de idade, Adolfo decidiu que era hora de se dedicar exclusivamente ao negócio da família. A Fey tinha acabado de construir outra fábrica, saindo do centro de Indaial para a beira da BR-470, e desde então não parou de se expandir. Hoje, fazendo jus ao slogan “A evolução em fixadores”, produz peças para automóveis, motocicletas e tratores, além de uma série de parafusos e porcas de catálogo e desenvolvidos para clientes específicos. Ao

todo, são 2 mil toneladas por mês – no início das atividades da empresa eram apenas 2 toneladas mensais. O investimento constante em mecanização foi eliminando aos poucos a produção manual. Apesar da crise econômica dos últimos anos, a empresa continua investindo na ampliação do parque fabril, que ganhou mais um galpão de 8 mil metros quadrados, chegando a 40 mil metros quadrados de área construída. Em 2015 a metalúrgica firmou uma *joint venture* com a fabricante alemã Ejot, criando a Ejot-Fey Sistemas de Fixação, para a venda de parafusos especiais.

Encaminhando a sucessão, os irmãos são convictos em manter a tradição de gestão familiar. “O clima de trabalho mudaria muito com um gestor do mercado e eu valorizo a leveza que temos aqui”, diz Adolfo. Os filhos de Adolfo e Bertoldo já ocupam cargos de gestão na companhia. Não é porque a próxima geração já está a postos, contudo, que os irmãos pensam em aposentadoria. “O trabalho dignifica o ser humano. Enquanto pudermos nos movimentar, alguma coisa temos que fazer”, afirma Bertoldo. “Não vou me aposentar nunca. O que vou fazer em casa sem os meus parafusos?”, pergunta Adolfo, com um sorriso que lembra o de uma criança em meio a um parque de diversões. ●

#### METALÚRGICA FEY

##### SEDE

Indaial

##### FUNDAÇÃO

1966

##### FUNCIÓNÁRIOS

520

##### PRINCIPAIS PRODUTOS

Fixadores e peças conformadas em aço

##### PRODUÇÃO

1,7 mil toneladas/mês

##### FATURAMENTO

R\$ 172 milhões

Obs.: Em 2017



## Defensor intransigente da indústria

**Alcantaro Corrêa** reergueu a Electro Aço Altona antes de presidir a FIESC. Em sua gestão, lutou pela infraestrutura e pela diminuição de impostos

# A

morte do ex-presidente da FIESC Alcantaro Corrêa, aos 71 anos, chocou e enlutou Santa Catarina no dia 10 de dezembro de 2014. Ele foi vitimado por um acidente na BR-101, em Porto Belo, Litoral Norte do Estado, no início da madrugada, quando ia de Blumenau a Florianópolis. “O Brasil perdeu um grande líder e um empreendedor exemplar que muito contribuiu para o desenvolvimento da indústria catarinense e brasileira”, declarou na ocasião o presidente da Confederação Nacional da Indústria (CNI), Robson Braga de Andrade, sintetizando o clima de consternação que tomou conta da sociedade e da classe empresarial quando a notícia se espalhou naquele dia.

Lembrado pela autenticidade e a convicção que demonstrava ao defender seus pontos de vista, sempre de forma clara e direta, Alcantaro deixou um importante legado. Um dos destaques dessa trajetória foi a

permanência à frente da FIESC por dois mandatos consecutivos, entre 2005 e 2011. Sua gestão foi marcada pelo incentivo à internacionalização das empresas catarinenses, com a organização de missões para diversos países da Ásia e da Europa. Alcantaro cobrou mais investimentos na infraestrutura de transportes do Estado – ironicamente, a demora para a conclusão da duplicação da BR-101, a rodovia em que perdeu a vida, era motivo frequente de suas críticas. Foi em sua gestão que se

iniciaram as análises *in loco* do andamento de obras em rodovias, para que a cobrança dos responsáveis pelas obras pudesse ser feita com embasamento técnico.

Alcantaro lutou, também, contra a alta carga tributária. Atuou, por exemplo, como um dos principais líderes do movimento pelo fim da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF), que obteve sucesso em 2007 com a derrota no Senado do projeto para prorrogar a taxa mais uma vez, até 2011. No plano estadual, a FIESC

abriu interlocução com todos os candidatos ao governo e cobrou – com êxito – o compromisso de não haver aumento de impostos ao longo da gestão. “Alcantaro Corrêa se tornou uma das mais expressivas lideranças empresariais de Santa Catarina e do Brasil, com uma determinação implacável na defesa das causas do setor industrial”, lembra seu sucessor na presidência da FIESC, Glauco José Côrte.

Nascido em 1943 em Pomerode, no Vale do Itajaí, Alcantaro formou-se engenheiro mecânico pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), acrescentando posteriormente ao currículo o curso de

engenheiro de segurança do trabalho, pela Fundacentro, instituição do governo federal voltada ao estudo e pesquisas das condições dos ambientes de trabalho. Aos 25 anos, começou a trabalhar na Electro Aço Altona, de Blumenau, empresa dedicada à fundição e usinagem de peças em aço. Transferiu-se três anos depois para a Thyssen, no Rio de Janeiro, onde permaneceu por oito anos.

**Recuperação financeira** | Em 1979, aos 36 anos, voltou a Blumenau, cidade com a qual estabeleceria laços definitivos, para trabalhar novamente na Altona, inicialmente como assessor de planejamento industrial. Era a retomada de uma relação que o levaria à presidência da empresa, em 1994. Ao longo dos 14 anos em que permaneceria no comando da fundição, ele liderou a recuperação financeira da Altona, que enfrentou uma séria crise na década de 1990. Obteve a partir daí conquistas como o certificado ISO-9001, de gestão da qualidade, raro à época para o setor, e a inclusão da empresa na lista das melhores para trabalhar no Brasil no ranking da Revista Exame.

“Alcantaro foi um líder com muitas virtudes e se tornou um nome fundamental na trajetória da nossa organização”, reconhece o atual presidente da Altona, Cacídio Girardi. “A empresa só conseguiu superar aquela forte crise porque estava sendo comandada por alguém com espírito empreendedor, arrojado nas decisões e ao mesmo tempo detalhista ao extremo, preocupado com tudo

*Eleito governador em 2006, Luiz Henrique da Silveira decidiu posteriormente elevar as alíquotas de ICMS. Corrêa cobrou o compromisso assumido na campanha e o governador voltou atrás. Nos anos seguintes, a arrecadação aumentou*



que pudesse fazer diferença a nosso favor”, descreve Girardi, que seguiu os passos de Alcantaro dentro da Altona. Foi gerente industrial quando Alcantaro era o diretor da área, sendo escolhido para substituí-lo como diretor quando Alcantaro ascendeu à presidência e, por fim, como presidente quando Alcantaro deixou a empresa para se dedicar integralmente às atribuições de presidente da FIESC.

Trabalhando na Altona desde 1976 – foi seu primeiro e único emprego –, Girardi lembra que um dos méritos de Alcantaro como líder era a capacidade de mobilizar a equipe na busca dos objetivos traçados.

*Corrêa defendeu os interesses do Estado. Em 2010, um estudo da FIESC concluiu que Santa Catarina recebia de volta do governo federal apenas 59% do que arrecadava, uma das piores situações do País*

“Ele era otimista e costumava dizer que havia solução para qualquer problema, embora nem sempre essa solução fosse a mais óbvia e simples. Sempre repetia também que nunca deveríamos pensar pequeno, porque isso já seria uma limitação de saída. Ele gostava de pensar grande e se fosse necessário adaptaria os planos pelo caminho”, descreve o presidente da Altona. Girardi destaca, como outra característica mar-

cante do colega de trabalho e amigo, inclusive por ter sido diretamente beneficiado por ela, a preocupação em promover o desenvolvimento pessoal dos seus liderados. “Se você demonstrasse preparo e empenho, ele ajudava no que era possível”, conta.

Antes de chegar à presidência da FIESC, a capacidade de liderança de Alcantaro foi exercida como presidente do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e do Material Elétrico de Blumenau (Simmmeb), cargo que ocupou entre 1998 e 2011. Uma de suas contribuições nesse

período foi o projeto do Centro Empresarial de Blumenau (CEB), que seria inaugurado em 2017, congregando oito sindicatos e entidades empresariais da região. Em sua homenagem, um novo espaço de lazer em Blumenau inicialmente conhecido como Parque das Itoupavas, inaugurado em 2018 às margens da BR-470, foi oficialmente batizado com o nome de Alcantaro Corrêa.

**Hábitos simples** | Além de comandar a FIESC, Alcantaro foi vice-presidente da CNI entre novembro de 2010 e outubro de 2014 e estava exercendo a presidência do Conselho Deliberativo do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Santa Catarina (Sebrae/SC), cargo que havia assumido em janeiro de 2011. Também foi membro do Conselho Temático Permanente de Responsabilidade Social da CNI, professor da Escola Técnica Federal de Florianópolis, do curso de Economia da Universidade Regional de Blumenau (FURB), membro do Conselho de Administração do Hospital Santa Isabel e do Conselho Deliberativo da Associação Empresarial de Blumenau (ACIB), além de ter recebido o título de cidadão emérito da cidade.

Alcantaro mantinha hábitos simples no cotidiano, mas preservava alguns gostos sofisticados: apreciava música erudita, colecionava gravatas Hermès e adorava carros da marca BMW – foi dentro de um deles que passou os seus últimos momentos. Viúvo havia 13 anos, foi enterrado em Blumenau ao lado da esposa, Zulmira. Deixou dois filhos – Alcantaro Jovanco, que seguiu carreira na área de tecnologia e mora em São Paulo, e Larissa, que se tornou professora universitária na área de agronomia e mora na Bahia. ●



## Encontrando a medida do sucesso

Criador de implementos agrícolas, **Assis Strasser** redefiniu o espaçamento entre fileiras de culturas para consolidar a GTS do Brasil

# Q

uando criança, o lugar predileto de Assis Strasser era a oficina que o pai mantinha na propriedade rural da família em Não-Me-Toque (RS) – inventivo e inquieto, o velho Urbano gostava de fabricar por conta própria a maioria das ferramentas e equipamentos que precisava. O menino acompanhava

tudo de perto e logo começou a fazer suas primeiras experiências como inventor. Nascia aí uma grande paixão, que não apenas definiria o futuro profissional de Assis como daria origem a uma empresa que se tornou relevante no cenário industrial catarinense: a GTS do Brasil, fabricante de implementos agrícolas sediada em Lages, da qual ele foi um dos fundadores e hoje, aos 57 anos, é o único proprietário e diretor-presidente. Trata-se de uma daquelas histórias em que a vocação para o empreendedorismo superou todos os obstáculos. Irmão do meio entre cinco filhos – três rapazes e duas moças –, Assis só estudou até completar o ensino



fundamental. Continuou morando em Não-Me-Toque, ajudando o pai na lavoura, até os 25 anos. Foi quando ele seguiu o caminho dos irmãos Avenir e Aldívio, que haviam se mudado para a região serrana catarinense. Instalou-se em Campo Belo do Sul, cidade de apenas 10 mil habitantes, e começou a trabalhar com os irmãos no campo.

Assis fabricava suas próprias máquinas, eventualmente até sob encomenda de outros produtores. Era uma atividade que sonhava transformar em negócio formal, mas não conseguia por conta do alto investimento inicial necessário. Graças em grande parte ao aumento da produtividade proporcionado pelas invenções de Assis, o empreendimento familiar foi sendo ampliado e, com a compra de mais terras, saltou de 200 hectares, tamanho da propriedade quando ele chegou a Campo Belo do Sul, para 1.320 hectares. “Foi preciso muito trabalho e paciência para conseguir

juntar algum dinheiro e pensar em voos maiores”, lembra.

Com uma personalidade naturalmente curiosa, Assis desde cedo se esforçou para fazer viagens internacionais – a primeira, logo depois de sair de Não-Me-Toque, foi como integrante de um grupo que foi ver *in loco* como

*Desde jovem, quando trabalhava como agricultor, Strasser produzia as próprias máquinas que utilizava na lavoura*

eram as práticas da agricultura nos Estados Unidos. Nessas viagens, ele sempre conciliou o lazer com a participação em feiras e eventos que pudessem colocá-lo a par das novidades que surgiam no setor de maquinário agrícola e possibilitassem bons contatos. Num desses eventos, na Argentina, ele conheceu diretores de duas empresas locais do setor, a Garro e a Tanzi. Os laços foram estreitados até que em 2000 eles decidiram montar um negócio em conjunto no Brasil, a GTS – iniciais de Garro, Tanzi e Strasser. Era a realização do sonho de Assis, aos

40 anos, quase ao mesmo tempo que dava outro passo marcante em sua trajetória pessoal: o casamento com Gilvana, com quem teria as filhas Thassila e Georgia.

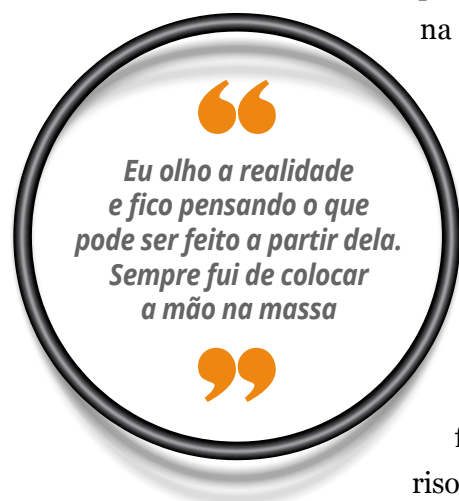
**Origem** | A Tanzi saiu da sociedade logo no início e a Garro sairia em 2005, tendo sua parte adquirida pelos irmãos Strasser – Avenir e Aldívio também eram sócios. Em 2012, Aldívio vendeu sua participação para os irmãos e em 2015 Avenir também deixou o negócio, que passou a ter Assis como único proprietário e diretor-presidente. Apesar das alterações na composição societária, o nome GTS permaneceu, pois já havia se tornado conhecido no mercado. Com as primeiras vendas para o exterior, que já respondem por 10% do faturamento e devem chegar a 20% nos próximos anos, ele fez questão de passar a chamar a empresa de GTS do Brasil, para deixar clara a origem. “A imagem do Brasil está ligada à do agronegócio e, apesar de todos os nossos problemas, tenho muito orgulho de ser brasileiro”, diz. Além do patriotismo, outra das características que logo afloram em qualquer conversa com Assis é a fé. Na adolescência, ele – cujo nome foi escolhido pelos pais em homenagem a São Francisco de Assis – passou um ano no seminário e participou de vários grupos de jovens. Hoje, continua iniciando seus dias com uma oração e a leitura de um trecho da Bíblia.

Depois de começar as atividades na pequena Campo Belo do Sul, a GTS logo sentiu a necessidade de se mudar para um centro maior – por diversos motivos, especialmente por facilitar a logística e ter maior oferta de trabalhadores. Lages, a principal cidade da região, era a primeira opção natural. O projeto se materializou em 2005, depois da aquisição de um terreno que pertencia à Alcoa. Hoje já são três unidades em La-



ges, e uma quarta está em projeto, para entrar em funcionamento dentro de dois anos. As linhas da empresa vão da preparação do solo à armazenagem dos produtos. Incluem plataformas de milho, de cereais, plainas, carretas graneleiras, descompactadores e barras de pulverização. O produto mais caro é uma plataforma para colheita de soja que, com 14 metros de largura e 3 toneladas e meia de peso, custa quase R\$ 500 mil.

**Aproveitamento** | O grande impulsionador das vendas dos produtos da GTS foi a disseminação de um conceito defendido e praticado por Assis desde os tempos em que trabalhava na propriedade familiar – o da unificação da distância entre as fileiras em que as diversas culturas costumam ser tradicionalmente plantadas. “Dá muito trabalho e se perde muito tempo para ajustar os equipamentos para essas diferentes distâncias. Se o produtor unifica as distâncias e usa nossa linha de produtos concebida a partir desse conceito, pode ter um ganho de produtividade bastante significativo por conta da combinação entre melhor aproveitamento do espaço e economia de tempo”, descreve. Outro ponto forte dos produtos da GTS é a resistência e durabilidade – a empresa utiliza o mesmo tipo de alumínio usado na fabricação de aviões.



Nos primeiros anos, Assis dava conta de praticamente quase tudo na empresa. Teve, no entanto, a capacidade de delegar as tarefas operacionais para se dedicar cada vez mais aos conceitos e à estratégia. “Hoje eu cuido da concepção dos produtos, das cores, do design, dos nomes. Faço aqui o mesmo que Steve Jobs fazia na empresa dele”, afirma, com um sorriso. Embora valorize bastante o estudo formal

e considere que o maior problema do Brasil é justamente não investir adequadamente na educação, ele diz que ter largado os estudos cedo o obrigou a desenvolver outros tipos de habilidade – hoje se vira em vários idiomas, por exemplo, sempre como resultado da vivência prática. “Eu olho a realidade e fico pensando o que pode ser feito a partir dela. Sempre fui muito mais de colocar a mão na massa, de testar para ver o que acontece, do que de ficar planejando e imaginando como as coisas seriam.”

Ele prefere não divulgar os números de produção e faturamento da GTS, mas assegura que o faturamento cresceu 30% no ano passado e deve repetir o feito neste ano. Um de seus maiores orgulhos é dar emprego a 255 pessoas, número que vem crescendo constantemente. O plano, no entanto, é ampliar o alcance social da empresa ao criar uma fundação para fomentar o surgimento de novos negócios. “Quero que outros empreendedores enfrentem menos dificuldades do que enfrentei”, diz. “Acordo cedo todos os dias, trabalho muito, emprego todas essas pessoas e pago todos os impostos que devo, mas quero fazer ainda mais pelo País. Sinto que nasci com essa missão.” ●



GTS DO BRASIL

SEDE

Lages

FUNDAÇÃO

2000

FUNCIONÁRIOS

255

PRINCIPAIS PRODUTOS

Implementos agrícolas para manejo do solo, colheita, armazenagem e transporte

UNIDADES INDUSTRIAIS

3, em Lages

EXPORTAÇÕES

10% do faturamento

Obs.: Em 2017



## Valores fortes e um firme propósito

Foi com esta receita que **Carlos Rodolfo Schneider** expandiu os empreendimentos iniciados pelo bisavô, o imigrante alemão Karl Friedrich, em 1881

C

arlos Rodolfo Schneider não esconde o orgulho que sente ao revisitar o passado. É um olhar que vai além da própria trajetória e se estende às três gerações anteriores da família – desde a chegada ao Brasil, em 1881, do bisavô Karl Friedrich Adolf Schneider, fundador naquele mesmo ano da empresa que deu

origem ao atual Grupo H. Carlos Schneider, que hoje está sob o comando de Carlos Rodolfo e cuja história se confunde com a de Joinville. A sensação é igualmente reconfortante quando ele vislumbra o futuro, convicto de que os filhos estão sendo preparados para levar adiante a tradição de empreendedorismo da família. Ambos seguiram os passos do pai: Hugo Carlos, o filho mais velho, cursou a Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getulio Vargas (FGV), e fez MBA em Insead (França) e Wharton (EUA). João Rodolfo está também concluindo sua graduação em Administração de Empresas na FGV paulista, tendo já fei-

to cursos de empreendedorismo em faculdades americanas e intercâmbio na Universidade de Colônia (Alemanha), escolas parceiras da instituição paulista. Ambos acumulam experiências enriquecedoras no mercado antes de atuar nos negócios da família. “Eles certamente vão entender como

a empresa deve conversar com um mundo em mudança e estarão atentos às oportunidades que permitirão o crescimento do negócio”, afirma Carlos Rodolfo, aos 66 anos.

Suas lembranças mais antigas da infância em Joinville estão relacionadas aos primeiros anos de estudo, cumpridos inicialmente no Grupo Escolar Conselheiro Mafra e depois no então recém-inaugurado Colégio Marista. A partir do quarto ano ginásial, ele foi estudar como interno no Colégio Sinodal, de São

Leopoldo (RS), onde o ensino era bastante rigoroso. Permaneceu quatro anos lá, com direito a sair apenas nas quartas à tarde e nos sábados à noite, ocasião em que normalmente ia ao cinema com os colegas. Visitar os pais era algo que só ocorria nas férias e em três ou quatro feriados ao longo do ano. Ao concluir os estudos, em 1968, Carlos seguiu para os Estados Unidos, onde fez um intercâmbio estudantil, instalando-se numa pequena cidade do Estado de Minnesota. No retorno ao Brasil, estudou Administração na FGV-SP e emendou com o mestrado. Deixou de ir à Universidade de Harvard para empreender. Junto com um sócio criou a Granville Incorporadora, para desenvolver projetos imobiliários em São Paulo, e a R.R. Timber, um negócio de exploração florestal sustentável na Amazônia.

A vocação empreendedora já estava no sangue dos Schneider bem antes de surgir o ramo brasileiro da família. O pioneiro Karl, que chegou ao



*(Meus filhos) certamente vão entender como a empresa deve conversar com um mundo em mudança e estarão atentos às oportunidades*



Brasil aos 27 anos, era o filho mais velho do dono de uma loja de ferragens da cidade alemã de Erfurt. Assim que desembarcou por aqui, ele abriu uma loja de ferragens no imóvel que alugou na Rua do Príncipe, a principal via da então Colônia Dona Francisca, atual Joinville. Logo percebeu a oportunidade de ampliar os negócios com a venda de produtos importados que eram novidade na região, como arame farpado, cimento e bicicletas. Aproveitando os canais que criou com o exterior, ele passou a exportar produtos como mel e uma descoberta peculiar, folhas secas de palmeira, que funcionavam bem como cobertura de construções em regiões frias da Europa.

**Maior do setor** | Karl enviuvou em 1890, aos 36 anos, com quatro filhos ainda pequenos – a esposa, Wilhelmine, sucumbiu às complicações decorrentes do quarto parto. Casou-se novamente três anos depois, com Christiane, com quem teria mais sete filhos. Em 1895 nasceu Hans Emílio Carlos Schneider, segundo filho de Karl com a segunda esposa, que viria a ser o sucessor do pai no comando dos negócios. Hans casou-se com Walpurga, com quem teve quatro filhos. Em 1959, um desses filhos, Carlos Frederico, já à frente da gestão, fundou a Ciser, fábrica de porcas, parafusos e outros fixadores que se tornaria a principal empresa do grupo e a maior do setor na América Latina, com capacidade produtiva de 60 mil toneladas por ano, 27 mil produtos no portfólio, 1.520 funcionários e 20 mil clientes em mais de 20 países.

A partir do ingresso na sociedade de Carlos Frederico e de seu irmão Hans Ricardo, a razão social da empresa foi modificada para H. Carlos

*Schneider é coordenador do Movimento Brasil Eficiente, criado em 2010 para desenvolver propostas de simplificação fiscal e gestão eficiente das despesas do governo*

Schneider & Cia., em homenagem ao pai. Carlos Frederico casou-se em 1950 com Theodora Isolde Odebrecht, com quem teve dois filhos: Carlos Rodolfo Schneider, o atual comandante do grupo, e Sibylla Schneider Dietzold. Carlos Rodolfo casou-se em 1985 com Eliane Rassweiler, com quem teve os filhos Hugo Carlos e João Rodolfo.

Depois de muitos anos longe de Joinville, dedicados ao estudo e ao empreendedorismo, Carlos Rodolfo voltou à cidade em 1987, aos 36

anos, para ajudar o pai na administração das empresas familiares. A década de 1990 registrou um grande salto nos negócios, especialmente da incorporadora Hacasa, que participou de grandes empreendimentos em várias partes do País, como shoppings, hipermercados, condomínios e hotéis.

Em 2003, sempre disposto a enfrentar novos desafios, Carlos Rodolfo aceitou convite para assu-

mir a presidência da Celesc e do Conselho de Administração da empresa, parte da estratégia do governador Luiz Henrique da Silveira de implantar um novo estilo de gestão pública, mais profissional. Os bons resultados trazidos pela passagem de três anos de Carlos Rodolfo pela estatal de energia confirmaram o acerto da iniciativa.

**Inclusão social** | Em 2006, ele voltou para a empresa da família. Dois anos depois, foi inaugurada a Ciser Automotive, sediada em Sarzedo (MG), unidade voltada ao segmento de fixadores automotivos. Em 2009 foi criada a RBE, dedicada à gestão estratégica de energia, e Carlos Rodolfo assumiu a presidência da Associação Comercial e Industrial de

*Desde 1983 a Ciser protege uma área de mais de 9 mil hectares de Mata Atlântica onde estão as principais nascentes do Rio Quiriri, que fornece 17% da água consumida em Joinville*

Joinville (ACIJ) por dois mandatos.

Em 2011, ano da morte da mãe de Carlos Rodolfo, foi fundado o Instituto Theodora Isolde Odebrecht, batizado em homenagem a ela. O Instituto formalizou ações que já vinham sendo promovidas em áreas como inclusão social, cidadania e proteção ao meio ambiente. Em 2010, ele foi um dos fundadores do Movimento Brasil Eficiente (MBE), iniciativa apartidária em defesa de uma reformulação fiscal e tributária que favoreça o crescimento econômico sustentável do País. Carlos Rodolfo é o coordenador nacional do MBE, além de membro do Conselho Estratégico da FIESC, do Conselho Superior de Economia da FIESP, do Conselho Político e Social da Associação Comercial de São Paulo, do Comitê de Líderes da Mobilização Empresarial pela Inovação da CNI e do Conselho Empresarial da América Latina.

Carlos Rodolfo sempre soube da responsabilidade que carrega ao comandar uma organização com tanta história e importância. “Não é comum encontrar no Brasil empresas com 137 anos de existência. Basta lembrar que iniciamos nossas atividades oito anos antes da Proclamação da República. Para chegar aqui foi preciso superar uma sequência de crises e desafios”, lembra. “Manter um negócio em crescimento num ambiente desses requer valores fortes e um firme propósito de entregar à geração seguinte um patrimônio mais estruturado do que o recebido da geração anterior”, acrescenta, com a certeza de que está conseguindo cumprir muito bem a missão que herdou do pai, falecido em 2015. •



## CISER PARAFUSOS E PORCAS

### SEDE

Joinville

### FUNDAÇÃO

1959

### FUNCIONÁRIOS

1.520

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Porcas e parafusos

### CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

60 mil t/ano

### EMPRESAS DO GRUPO H. CARLOS SCHNEIDER

Ciser, Ciser Automotive, Hacasa Empreendimentos Imobiliários, Intercargo Soluções Logísticas, Agropecuária Parati, RBE e FCF

Obs.: Em 2017



# Empreendedorismo de raiz

**Carlos Vitor Ohf** assumiu o comando da empresa da família, a Cassava, que produz amido de mandioca, e começou do zero a Bovenau, fabricante de equipamentos hidráulicos. Ambas são líderes em seus segmentos

# É

possível que você nunca tenha ouvido falar da Cassava, mas certamente já consumiu produtos que têm como ingrediente o amido de mandioca fornecido pela empresa a clientes dos mais diversos setores e utilizado em uma surpreendente variedade de fórmulas – biscoitos, achocolatados, sorvetes, sopas

instantâneas, papelão, envelopes, selos, argamassas, tintas, hidratantes e comprimidos, entre muitos outros. “As possibilidades de utilização foram se ampliando ao longo do tempo graças aos nossos investimentos permanentes em pesquisa”, afirma o diretor-presidente, Carlos Vitor Ohf.

Filho do fundador Victor Ohf, Carlos, que nasceu em 1948, trabalha nos negócios da família desde os 14 anos, quando ingressou no curso noturno de Contabilidade e ficou com o dia livre para bater ponto como assistente administrativo. Em 1966, ainda antes de completar 18 anos, ele se mudou para São Paulo com a missão de ajudar o sócio do pai que cui-

“  
Meu bisavô vislumbrou  
a mudança para o Brasil  
como uma oportunidade  
única de se tornar dono  
da própria terra  
”

dava das exportações. Instalado no coração da maior cidade do País – o escritório da Cassava ficava nos arredores da Praça da Sé –, o menino nascido e criado na então pequena Rio do Sul, onde a empresa havia sido fundada em 1954, passou a vestir terno e gravata todos os dias e a fazer negócios internacionais com a ajuda de uma secretária bilíngue.

Em São Paulo, Carlos morou inicialmente numa pensão e depois num alojamento da Associação Cristã de Moços. Apesar de ser ainda muito jovem quando se viu diante dos apelos de uma metrópole, ele se manteve focado na perspectiva de um dia assumir os negócios da família. “Não cheguei a cogitar outra carreira que não fosse trabalhar na Cassava, mas sabia que era preciso me preparar para isso”, lembra. Os quatro anos em São Paulo foram suficientes para concluir a faculdade de Administração, que cursou à noite, formação que complementaria com especializações em câmbio, comércio exterior e marketing, além do curso de CEO na respeitada escola de negócios IMD, na Suíça.

**Clima ameno** | De volta a Rio do Sul, Carlos casou-se aos 24 anos e aos 30 se tornou pai – Alex formou-se em Administração e é diretor da Cassava, além de pai dos netos gêmeos de Carlos, um casal de oito anos. Dois anos depois de Alex nasceu Sílvia, formada em Direito e em Literatura. A expectativa de Carlos é de que as novas gerações mantenham a tradição familiar nos negócios. Inicialmente estabelecido em Blumenau, onde tinha uma loja de tecidos, o pai dele se mudou para Rio do Sul por circunstâncias de saúde – contraiu tifo e teve a recomendação médica de viver em um clima mais ameno. Contou para isso

com o apoio do sogro, que o convidou para cuidar do açougue e da mercearia que tinha em Rio do Sul.

A fundação da Cassava, em 1954 – a empresa foi batizada com a palavra retirada do nome científico da mandioca, que é também a forma como a raiz é conhecida em inglês –, foi um passo na diversificação dos ramos de atuação da família. O cultivo de mandioca era bastante disseminado na região do Alto Vale do Itajaí, o que assegurou a matéria-prima necessária para os primeiros anos da empresa. Mas o crescimento da demanda decorrente da expansão das vendas obrigou a Cassava a buscar novas fronteiras agrícolas, já que a raiz da mandioca tem que ser industrializada dentro das 48 horas posteriores à colheita. Hoje as fábricas estão instaladas em Maripá (PR), Paranavaí (PR) e Glória de Dourados (MS). Rio do Sul continua sendo a sede administrativa e na vizinha Agronômica está o centro de distribuição e logística. Ao todo, são 200 empregados e um número

*As unidades da Cassava estão instaladas nas principais regiões produtoras de mandioca em Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul. Juntas, podem processar 900 toneladas/dia*

bem maior de trabalhadores envolvidos na cadeia de produção e transporte das 700 toneladas de mandioca moídas diariamente para produzir 45 mil toneladas de amido por ano.

Além de consolidar e ampliar o negócio deixado pelo pai, falecido em 1999, Carlos teve a oportunidade de se testar como empreendedor. No final da década de 1980, os diretores da Cassava passaram a prospectar novas oportunidades de diversificação. Descobriram que a Autolatina, uma associação que existia à época entre a Ford e a Volkswagen, estava insatisfeita com o desempenho do único fornecedor de macacos hidrául-

licos. Com a perspectiva de atuar neste mercado, uma nova empresa, a Bovenau, foi criada da estaca zero, sediada também em Rio do Sul e 90% pertencente à Cassava. Foi preciso um ano e meio de investimentos até o início da produção. Quando isso finalmente ocorreu, a Autolatina não fechou contrato, como esperado. “O executivo que havia se comprometido a comprar a nossa produção havia saído”, lembra Carlos.

A vantagem é que a preocupação em seguir os rígidos padrões internacionais para conquistar a Autolatina levou a Bovenau a nascer com um elevado nível de qualidade. Logo surgiram clientes interessados e

a empresa foi ampliando gradualmente a linha, que hoje passa de 200 produtos, com duas fábricas em Rio do Sul. Embora forneça produtos para as principais montadoras instaladas no País, o setor automotivo responde por apenas 30% do faturamento da Bovenau. Os demais 70% estão distribuídos entre equipamentos hidráulicos para a construção civil, indústria naval e mineração.

*A Bovenau, empresa do grupo, fornece macacos hidráulicos a montadoras de caminhões. Também produz equipamentos para os setores naval, de mineração e construção civil*

O nome da empresa foi inspirado na pequena cidade do norte da Alemanha, de onde o bisavô de Carlos por parte de pai saiu para iniciar vida nova no Sul do Brasil, tornando-se dono de um lote de 25 hectares na então recém-fundada colônia de Blumenau. “Naquela região da Alemanha as terras pertenciam a uma pequena quantidade de proprietários. Meu bisavô vislumbrou a mudança para o Brasil como uma oportunidade única de se tornar dono da própria terra”, conta Carlos. Ele não divulga a receita das empresas que comanda, mas revela que a Bovenau já fatura quase o mesmo da Cassava. Como o mercado nacional passou

por um momento difícil em 2015, as receitas do grupo se mantiveram praticamente estáveis em relação ao ano anterior, com uma pequena queda da Cassava compensada por um discreto aumento da Bovenau. Uma das estratégias para lidar com a crise foi reforçar as exportações – 30% da produção da Cassava e 20% da produção da Bovenau foram destinadas ao mercado externo. No Brasil, ambas são líderes de vendas em seus segmentos.

**Altos e baixos** | Carlos não planeja se aposentar nos próximos anos, mesmo que já não tenha a responsabilidade de ser o principal executivo – as decisões do dia a dia estão a cargo do atual CEO, André Odebrecht, seu sobrinho. A pretensão é, cada vez mais, tratar o trabalho como uma espécie de hobby, a ser compartilhado com outros interesses, como a casa de praia cujo quintal fica de frente para o mar de Bombinhas. Apreciador de música clássica, Carlos é também um devorador de livros, especialmente biografias. “Gosto de conhecer as dificuldades que as personalidades enfrentaram, pois mesmo as pessoas mais realizadas passam por altos e baixos”, diz. Outra de suas paixões é a navegação. Carlos tem um barco no Iate Clube de Porto Belo, que batizou de Victoria – por conta de seu nome e o de seu pai, mas também por este ser o nome do único barco de Fernão de Magalhães que retornou da primeira viagem de circunavegação do globo terrestre, em 1522. “Como eu já tinha o barco quando minha neta Victoria nasceu, costumo brincar que o nome dela é uma homenagem ao barco”, diverte-se o avô coruja. ●



## CASSAVA

### SEDE

Rio do Sul

### FUNDAÇÃO

1954

### FUNCIONÁRIOS

200

### UNIDADES INDUSTRIAIS

4

### PRINCIPAIS PRODUTOS

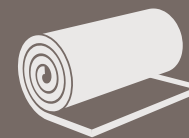
Amido de mandioca para indústria alimentícia, farmacêutica, cosmética e química

### PRODUÇÃO

45 mil toneladas de amido/ano

Obs.: Em 2017





## Atenta às oportunidades

Cecília Menegotti queria ter um negócio próprio, por menor que fosse. Criou uma malharia que se transformaria na maior gestora de marcas de moda da América do Sul

# N

as brincadeiras de uma infância que define como “muito feliz”, Cecília Ana Rubini Menegotti sentiu despertar a vontade de virar professora. Mais tarde, decidida a perseguir o objetivo, ela não se importava de ter que percorrer sete quilômetros de bicicleta, mesmo nos dias de chuva ou frio, para

estudar no Colégio Divina Providência, em Jaraguá do Sul, sua cidade natal. Assim ela se formou normalista e logo passou a realizar o sonho de menina, trabalhando pela manhã num jardim de infância e à tarde lecionando para uma turma da terceira série.

E assim foram seus dez primeiros anos de vida profissional. Depois do nascimento dos filhos Margarete e Alexandre, entretanto, ela optou por deixar as atividades de professora para dedicar mais tempo à maternidade. “Mas eu tinha certeza de que seria uma mudança apenas temporária, pois estava convicta de que não queria ser apenas dona de

casa. Nunca gostei de ficar parada e não me contentaria de forma alguma com essa situação”, lembra ela, aos 66 anos.

A primeira tentativa de ir além dos afazeres domésticos foi ajudar o marido, Ademar, no escritório de contabilidade que ele tinha. Mas o trabalho era um tanto enfadonho e Cecília começou a pensar em abrir um negócio próprio, por menor que fosse. Conversando aqui e ali, ela descobriu que as pequenas confecções de Jaraguá iam buscar tecidos em outras cidades, por falta de quem fornecesse a matéria-prima localmente. Decidiu oferecer este serviço, a partir da

simples compra e revenda de malhas e artigos do vestuário, evoluindo logo em seguida para a produção sob demanda – ela usou todas as economias para adquirir uma boa quantidade de fios, que mandava tecer e tingir de acordo com as encomendas dos clientes.

Foi assim que surgiu a Malhas Menegotti, em 1980, uma empresa que começou bem pequena e foi dando certo aos poucos, graças em grande parte à propaganda boca a boca. “Meu principal argumento no

início era de que ninguém mais precisaria ir longe para buscar a matéria-prima. Era só informar o tipo da malha e as cores desejadas que eu providenciaria”, lembra. À medida que fazia caixa e dominava cada vez melhor as peculiaridades da área de atuação, Cecília foi absorvendo etapas que até então dependiam de terceirização, como a facção e o tingimento da malha. Depois que a divulgação se tornou mais estruturada, incluindo um serviço de telemarketing, começaram a surgir clientes de outras regiões de Santa Catarina e até mesmo dos estados vizinhos.

O negócio demonstrava ter tantas perspectivas que, em 1986, Ade-

mar também passou a trabalhar nele. Com a aquisição de teares, a Malhas Menegotti iniciou produção própria. Ao mesmo tempo, uma rede de representantes ampliou a área de atuação para todo o País – o Nordeste, em especial, tornou-se um mercado muito importante para a empresa. Em 1988 foi inaugurado um novo prédio para sediar a tecelagem e a tinturaria.

**Grifes famosas** | Novo salto foi dado em 1990, com o lançamento de um tipo de malha mercerizada que proporcionava uma série de vantagens, incluindo uma nova medida – 90 centímetros de largura – que permitia melhor aproveitamento do material em relação ao padrão utilizado até então. “A gente sempre se guiou pelo objetivo de deixar os clientes satisfeitos. Todos os melhoramentos, as inovações e as novidades foram decorrência desta diretriz”, afirma Cecília. Em 1995, a produção chegaria a 450 toneladas mensais, sete vezes mais do que a registrada apenas sete anos antes.

Depois de se tornar fornecedora de grifes famosas, a Malhas Menegotti iniciou uma nova fase, tornando-se um grupo gestor de marcas a partir da compra, em 2000, da Colcci, sediada em Brusque, operação que deu origem ao Grupo AMC Têxtil. A Colcci ganharia a partir daí perfil de grife sofisticada, com direito a ter até Gisele Bündchen como garota-propaganda. Depois vieram outras incorporações de marcas muito conhecidas do público – Sommer, Triton, Tufi Duek, Forum e Chilli Beans, além do licenciamento da Coca-Cola Jeans e da Mormaii.

Hoje, com o filho Alexandre à frente do grupo, são 2.300 colaboradores, 1.100 deles na empresa original e os demais nas outras marcas.

*A Malhas Menegotti começou bem pequena em 1980, e foi dando certo aos poucos, graças em grande parte à propaganda boca a boca*

“  
A gente sempre se guiou pelo objetivo de deixar os clientes satisfeitos. Todos os melhoramentos, as inovações e as novidades foram decorrência desta diretriz  
”

A produção mensal é de 1.100 toneladas de malha em rolo, o que equivale a mais ou menos 4 milhões de metros. Ao olhar para trás, Cecília procura reduzir ao máximo o peso das dificuldades para valorizar as conquistas e o apoio que recebeu ao longo da caminhada. “Encontrei muitas pessoas que me ajudaram, que acreditaram em mim e que me transmitiram conhecimentos. Meu coração é cheio de alegria por conta disso, por isso não há espaço para tristeza ou mágoa. Essas pessoas me disseram, com palavras ou atos, que eu deveria seguir em frente, acreditar no meu sonho”, diz, emocionada.

**Mulheres de negócios** | Se há uma pessoa que sintetiza todas essas boas lembranças e explica boa parte da vocação empreendedora de Cecília é o seu “nono” Angelo Rubini. “Ele era um italiano forte, empreendedor, que me fez acreditar que tudo era possível”, descreve. Oriundo da cidade italiana de Malo, Angelo chegou ao Brasil em 1891, aos 14 anos, com os pais e duas irmãs. A família se estabeleceu no distrito de Encruzilhada, atual município de Rio dos Cedros (SC). Com as economias dos primeiros anos de trabalho como ferreiro, ofício que era tradição na família, Angelo comprou um lote na promissora Colônia Jaraguá, onde montou uma ferraria e depois foi expandindo os negócios aos poucos, incluindo moinho, engenho de cana e de açúcar e, por fim, uma casa comercial. Nesse meio tempo casou-se com Maria Satler, que seria sua companheira por mais de 60 anos e com quem teria 11 filhos.

Enquanto continuava expandindo os negócios e gerando oportunidades de trabalho para os moradores da região, Angelo

investia tudo o que ganhava na compra de terrenos – ao final da década de 1920 possuía mais de 1,3 milhão de metros quadrados. Em 1931, aos 54 anos, numa atitude inovadora para a época, ele distribuiu todos os bens entre os filhos, de forma igualitária entre homens e mulheres, evitando assim qualquer tipo de disputa após sua morte. A divisão não significou, contudo, que Angelo se acomodaria dali em diante. Ao contrário. Na década de 1940, ele continuou muito ativo e criativo: abriu uma oficina mecânica, uma serraria, um posto de combustíveis e uma empresa de ônibus. Retirou-se dos negócios ao final dessa década, aos 70 anos. Faleceu em 1960, aos 83 anos. Cecília tinha dez anos quando perdeu o avô, mas sua figura e seu legado permaneceram sempre vivos e próximos dela.

A intensa atividade empreendedora não afastou Angelo das questões comunitárias – ele chegou a ser delegado e juiz de paz. Cecília também herdou essa vocação, destacando-se pelas ações sociais que promove. Além de sua atuação pessoal na Rede Feminina de Combate ao Câncer, o Grupo AMC Têxtil apoiou a construção de uma creche em Itajaí e financiou melhorias no Hospital e Maternidade Jaraguá, entre várias outras iniciativas. Um dos grandes orgulhos de Cecília é saber que muitas mulheres utilizaram os produtos das Malhas Menegotti para iniciar seus próprios negócios e fazê-los crescer. “Assim como eu comecei pequena e cresci aos poucos, muitas outras podem seguir esse mesmo caminho”, diz. ●

*A operação que deu origem ao Grupo AMC Têxtil foi a compra da Colcci, em 2000. Desde então várias grifes foram incorporadas*



## AMC TÊXTIL

### SEDE

Jaraguá do Sul

### FUNDAÇÃO

1980

### FUNCIONÁRIOS

2.300

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Malhas e moda

### PRODUÇÃO

1.100 toneladas de malhas em rolo/mês

### MARCAS

Malhas Menegotti, Colcci, Sommer, Carmelitas, Triton, Forum, Tufi Duek, Coca-Cola Jeans

*Obs.: Em 2017*



## Realizações de um **visionário**

**Cesar Bastos Gomes** poderia ter sido político ou advogado, mas, com o apoio da família, obteve sucesso como industrial. Os filhos seguiram seus passos e administram, sob a batuta do pai, os negócios do Grupo Portobello

**C**

esar Bastos Gomes olha para o passado com a serenidade de quem tem plena convicção de ter construído um belo legado em todas as dimensões da vida. Realizado no âmbito familiar, por conta de um casamento de mais de seis décadas que lhe deu quatro filhos, sete netos e oito bisnetos, ele criou e liderou a Portobello até transformá-la numa das mais respeitadas e competitivas organizações do setor cerâmico no mundo. “O sucesso profissional me permitiu proporcionar boas condições aos filhos, mas as minhas conquistas só foram possíveis pelo esteio que eu encontrava em casa. Um aspecto sempre alimentou o outro”, descreve o empresário que completou 86 anos em 2014.

A história de empreendedorismo da família começou com o pai de Cesar, Valério Gomes, que partiu de origem simples e pobre no município de Major Gercino para estabelecer um negócio robusto no setor de açú-

car. Em 1951, aos 23 anos, Cesar instalou-se em São João Batista para cuidar da Usina de Açúcar Tijucas, a Usati. Ele havia acabado de se casar com Maria Helena Ramos, três anos mais jovem, filha de Celso Ramos, que uma década depois governaria Santa Catarina.

O jovem Cesar teve participação decisiva na expansão dos empreendimentos do pai. Logo outra usina foi adquirida – a Adelaide, em Itajaí –, e ambas transformadas em refinarias. O mercado externo se tornou o principal alvo do grupo, que chegou a ser responsável por mais da metade do movimento de cargas no porto de Itajaí. “Tínhamos navios que saíam lotados, todos os dias, exclusivamente com os nossos produtos”, recorda.

Na década de 1970, novos rumos começaram a ser planejados por Cesar e seu pai por conta da crise do Instituto do Açúcar e do Alcool, que até então assegurava o abastecimento de açúcar de muitas refinarias e passou a ser contestado como um símbolo da ineficiência estatal –

a tal ponto que viria a ser extinto pelo presidente Fernando Collor, em 1990. Depois de avaliar várias possibilidades, os dois chegaram à conclusão de que criar uma indústria cerâmica poderia ser um bom negócio. Foram necessários alguns anos de preparação até que, em 1979, foi inaugurada a

*Gomes administrou a usina de açúcar Usati a partir de 1951 e em 1979 fundou, com o pai, a Cerâmica Portobello*

Portobello – nome escolhido a dedo para soar elegante e internacional.

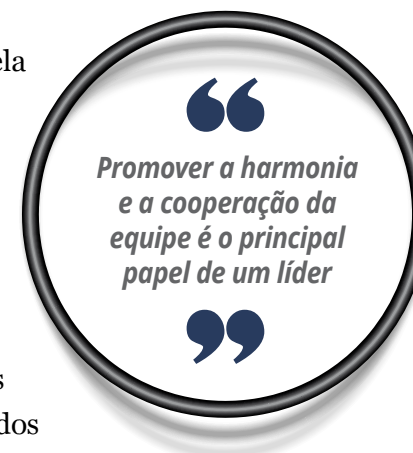
O pai fazia questão de que o empreendimento fosse sediado na cidade que tanto amava, Tijucas. “A fundação da Portobello foi mais um gesto político do que propriamente empresarial. Político no bom sentido, de preocupação genuína com o povo, e não no aspecto meramente eleitoral”, descreve Cesar. Valério havia sido prefeito e deputado estadual

pela região, que vinha sendo penalizada pela dificuldade de desenvolvimento econômico e a consequente carência de empregos. A pesca e a construção de barcos em estaleiros familiares, atividades tradicionais por ali, sofriam as consequências do assoreamento do Rio Tijucas. A chamada cerâmica vermelha – fabricação de tijolos e telhas – também já não dava os mesmos resultados de antes. Diante da situação, os jovens estavam deixando a cidade para buscar trabalho em outros lugares.

**Treinamento** | Cesar e o pai aproveitaram o lastro financeiro do açúcar para suportar os altos investimentos iniciais exigidos pela cerâmica – que, como ficou estabelecido desde o início, não seria uma empresa qualquer. “Nosso propósito era fazer produtos de alta qualidade, que pudessem se tornar referência no Brasil e mesmo fora do País, pois já tínhamos o know-how de exportação e queríamos tirar proveito disso”, lembra.

Empresas italianas e alemãs do setor foram visitadas e os primeiros equipamentos importados diretamente ou adquiridos de concorrentes brasileiras que renovavam seu maquinário. Enquanto isso, os 200 funcionários que formavam o time inicial eram cuidadosamente treinados. “A maneira mais cara de formar pessoas é dentro da fábrica. Quando começamos a operar, a equipe já sabia muito bem o que fazer”, recorda Cesar.

A vocação para exportar foi se concretizando ano após ano, até que mais da metade da produção da empresa estava sendo vendida para o exterior – principalmente para os Estados Unidos, onde a cerâmica catarinense chegou a ter uma equipe de mais de 100 funcionários. Mas aí



veio a desvalorização do real em relação ao dólar e a necessidade de recuar. “Não tivemos alternativa a não ser redirecionar a nossa estratégia para o mercado interno, que felizmente estava reagindo naquele período. Foi preciso mudar o perfil dos produtos e toda a estrutura comercial”, descreve. Deu certo: a empresa vem mantendo uma média de 20% de crescimento ao ano e ultrapassou R\$ 1 bilhão de receita em 2013.

*Em 2015 a Portobello inaugurou a unidade da Pointer, em Alagoas. Esses revestimentos são mais acessíveis que os da marca original*

Embora já não tenha mais um cargo executivo – tornou-se presidente do Conselho de Administração –, Cesar frequenta a Portobello semanalmente. Ele também preside os Conselhos da Cidade Sustentável Pedra Branca, em Palhoça, e do Porto Seco de Itajaí – Multilog, empreendimentos do grupo que, da mesma forma, visita todas as semanas. Os quatro filhos estão à frente dos negócios. Cesar Junior preside a Cerâmica Portobello, Eleonora administra a loja Portobello Shop de São Paulo, e Valério e Eduardo cuidam da Pedra Branca e da Multilog. Os pontos de vista de Cesar continuam sendo muito ouvidos pelos filhos e demais diretores – mas ele procura não exagerar na intensidade das opiniões. “Meu papel hoje é acima de tudo dar apoio às decisões dos executivos”, define.

**Três turnos** | A inesgotável energia que Cesar demonstra ainda hoje lembra o jovem que iniciou a vida profissional na metade do século passado – período em que, vivendo a 400 metros da usina que administrava, em São João Batista, ele se dedicava ao trabalho praticamente 24 horas por dia. “A usina funcionava em três turnos e eu também”, brinca.

Com o pai e o sogro respirando política, ele foi muitas vezes incentivado a se candidatar a um cargo público. Mas nunca quis, por conside-

rar que seu perfil sempre foi mais adequado ao mundo corporativo. Formou-se em Direito, mas jamais exerceu a profissão. Desde cedo se deu conta de que o mais importante para um gestor é ter profissionais competentes e comprometidos, das mais diversas áreas, ao redor. E saber como cultivar um bom clima de trabalho. “A personalidade de uma empresa vai se formando como resultado dessa convivência. Promover a harmonia e a cooperação da equipe é o principal papel de um líder”, considera.

Quando fundou a Portobello ao lado do pai, Cesar era um profissional bastante experiente, com 51 anos – idade em que muita gente já está pensando na aposentadoria. “Parar de trabalhar nunca passou pela minha cabeça. E só vai acontecer quando eu realmente não tiver mais condições”, afirma. Se há um segredo para a sua longevidade e saúde, é manter a mente ocupada. E ter paciência, muita paciência. “Os jovens de hoje querem conquistar tudo rápido demais. Recordo até hoje do dia em que meu pai comprou a primeira geladeira da minha família. Passaram-se 80 anos, mas lembro com muita emoção e clareza da festa que fizemos”, descreve, com os olhos marejados e um sorriso bom de saudade. ●



## PORTOBELLO

### SEDE

Tijucas

### FUNDAÇÃO

1979

### UNIDADES INDUSTRIAIS

Tijucas e Marechal Deodoro – AL (marca Pointer)

### LOJAS PORTOBELLO SHOP

150

### FUNCIÓNÁRIOS

2.600

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Revestimentos cerâmicos

### PRODUÇÃO

30 milhões de m<sup>2</sup>/ano

### FATURAMENTO

R\$ 1,3 bilhão

*Obs.: Em 2017*



## Uma trajetória bem costurada

Ansioso por independência, o jovem **Cide Damiani** pensou em se tornar caminhoneiro. Mas decidiu abrir uma confecção, a Damyller, que se tornou uma importante marca de jeans

# C

ide Damiani não se orgulha por ter sido um aluno rebelde, duas vezes expulso das escolas que frequentava em sua cidade natal, Nova Veneza, Sul de Santa Catarina. Olhando em retrospectiva, no entanto, ele considera que a incompatibilidade com a rotina das salas de aula teve o efeito benéfico de lançá-lo muito jovem ao mundo do empreendedorismo. “Eu achava o estudo monótono e simplesmente não conseguia me concentrar, mas, como não queria continuar dependendo do meu pai, tive que buscar um jeito de me sustentar”, lembra.

Se a vida escreve certo por linhas tortas, como diz o ditado, este certamente é um bom exemplo. Hoje, aos 60 anos, Cide se mantém firme e forte à frente da empresa que criou aos 22 anos, a fabricante de roupas Damyller, sediada na mesma Nova Veneza – ainda uma pequena cidade, com apenas 15 mil habitantes. Dos 2.500 funcionários, cerca

de mil trabalham na sede, instalada numa ampla área de 20 mil metros quadrados, e os demais nas 126 lojas próprias da marca espalhadas por todas as regiões do País.

A Damyller foi fundada no dia 13 de março de 1979, data que Cide traz na ponta da língua. O nome é uma fusão estilizada dos sobrenomes do pai, Damiani, e da mãe, Cavaler, ambos de origem italiana. Aquele ano seria decisivo na trajetória do rapaz, que em novembro se casou com Marta, evolução do namoro que começara em torno das partidas de pingue-pongue no salão paroquial de São Bento Baixo, o distrito de Nova Veneza onde Cide nasceu e para onde fez questão de levar sua empresa em 1986, depois dos primeiros anos de funcionamento na vizinha Criciúma.

**Sem brigas** | As duas filhas do casal atuam no negócio familiar. Nascida em 1980, Damylla ganhou um nome inspirado no da empresa e se tornou consultora de estilo. Jordana, que chegou quatro anos depois, trabalha no marketing. Damylla já teve duas filhas, Bárbara

e Manuela. A proporção em família é, assim, semelhante à encontrada na empresa, cuja força de trabalho é 80% feminina. A influência masculina fica por conta da presença na sociedade dos três irmãos homens de Cide, terceiro de sete filhos. “Eles entraram em 1990, sem que nenhuma briga tenha ocorrido entre nós nesses 27

anos”, ressalta o empresário. Ao contrário, a união só aumentou desde então. A casa em que os pais moravam – ambos faleceram em 2014, no curto espaço de três meses um do outro – é o ponto de encontro para almoços coletivos mensais, abastecidos por uma criação de ove-

*A Damyller foi pioneira na adoção de máquinas que substituem os produtos químicos por laser para produzir efeitos no jeans*

lhas destinada especialmente a esses eventos.

Ao iniciar sua trajetória como empreendedor, com pouco mais de 20 anos, Cide pensou em administrar um hotel ou ter um caminhão, mas optou no final das contas por abrir uma confecção, em sintonia com uma vocação econômica já bastante desenvolvida no Sul catarinense. Contou com o apoio do pai, Marino, proprietário de um engenho de arroz, que cedeu a parte de cima de um sobrado que possuía em Criciúma e até então estava alugado para jogadores do Criciúma Esporte Clube. Ali foram instalados os dez funcionários e as sete máquinas que iniciaram a produção destinada a abastecer as lojas da região.

A ideia era produzir calças de veludo, que estavam na moda naquele momento. À procura de um fornecedor do tecido que aceitasse pagamento parcelado, Cide foi parar em São Paulo, numa loja tradicional cujos dois proprietários já eram quase octogenários. “Peguei o ônibus e fui recebido pelos velhinhos numa sala enorme. Contei a minha história e, por alguma razão, eles acreditaram em mim e ofereceram faturamento em três vezes, com o primeiro pagamento 30 dias adiante. Voltei correndo para Santa Catarina decidido a trabalhar muito para honrar o compromisso”, descreve. A demanda cresceu, a produção se diversificou e logo foi preciso utilizar também o andar térreo do sobrado, desalojando o açougue e o bar que ali funcionavam.

Para expandir as vendas para outras regiões do País, Cide adotou a estratégia mambembe de sair pelo Brasil, de carro, estabelecendo contato pessoal com lojistas dos principais centros comerciais das maiores cidades. A primeira loja própria surgiria em 1987, pouco depois da mudança da empresa para a sede atual, em Nova Veneza. A partir daí, a

“  
*Uma empresa é como uma planta que precisa ser cuidada e protegida todo dia, ainda mais no Brasil*  
”



rede de lojas foi se multiplicando gradualmente, começando por Santa Catarina e estados próximos, para depois atingir todo o território nacional. Outro marco fundamental da trajetória da empresa foi a abertura da primeira loja em shopping, em 2004. Hoje, 65% das lojas da Damyller estão em shoppings, símbolo da conquista de um público com maior poder aquisitivo e que valoriza conceitos de moda – tanto que o principal rosto das campanhas da marca é a supermodelo Isabeli Fontana.

*A empresa possui mais de 120 lojas próprias, a maioria instalada em shopping centers, para chegar a um público que valoriza boas marcas*

A equipe de criação da empresa tem 50 integrantes, incluindo 13 estilistas, que abastecem constantemente as lojas com novidades para o público feminino, masculino e infantil – a Damyller não trabalha com o conceito de coleção fechada. “A ideia é ter produtos novos chegando o tempo todo ao nosso público”, explica Cide. Investir em tecnologia sempre foi um diferencial da marca, pioneira na adoção

de máquinas que substituem os produtos químicos por laser para produzir efeitos no jeans. Outra preocupação antiga é a ambiental – com estação de tratamento de esgoto desde o início do funcionamento, a fábrica devolve a água ao rio em condições melhores do que é captada.

**Degustação** | O faturamento da empresa não é divulgado, mas Cide diz que vem crescendo acima de dois dígitos nos últimos anos. Adepto do ditado “em time que está ganhando não se mexe”, o empreendedor não vê razão para que a empresa deixe de ser familiar. Embora continue indo diariamente ao escritório, ele está cada vez mais dedicado a pesquisas de tendências e menos às questões do dia a dia. Considera que a próxima geração – composta pelas duas filhas e cinco

sobrinhos, filhos dos irmãos que são sócios – já está pronta para assumir o comando.

Não há prazo estabelecido para passar de vez o bastão e se dedicar com mais tempo a prazeres como as viagens internacionais e a degustação de vinhos, mas certamente não será antes das comemorações de 40 anos da empresa, em março de 2019, marco simbólico que ele planeja viver intensamente. E qual o principal sentimento de Cide quando olha para trás e lembra os momentos mais importantes e críticos de sua trajetória? “Fico impressionado com o número de turbulências e desafios que tiveram que ser superados. Uma empresa é como uma planta que precisa ser cuidada e protegida todo dia, ainda mais no Brasil”, afirma.

A essa altura já eram quase duas horas de entrevista, iniciada às 13h do dia 25 de maio de 2017, uma quinta-feira. Ao começar a conversa, Cide havia pedido que o compromisso terminasse um pouco antes das 15h. “Hoje é Dia da Costureira e na troca de turno farei uma homenagem a elas pelo nosso sistema de rádio”, contou. Em seu discurso, ele fez questão de repetir uma das frases prediletas, transformada quase em um mantra dentro da Damyller: “Sozinho a gente até consegue andar mais rápido, mas juntos a gente certamente vai mais longe”. ●



## DAMYLLER

### SEDE

Nova Veneza

### FUNDAÇÃO

1979

### UNIDADES FABRIS

2

### FUNCIONÁRIOS

1.200 na indústria

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Jeans

### PRODUÇÃO

150 mil peças/mês

Obs.: Em 2017



## Pacto pela harmonia familiar

Primos Claus e Rolf Buddemeyer eliminaram velhos ressentimentos e abriram caminho para uma nova era da indústria de artigos têxteis, que cresce também no varejo

**O**s primos Rolf e Claus Buddemeyer cresceram vendo os respectivos pais, Kurt e Siegfried, às turras. Os dois irmãos haviam herdado o comando da fabricante de toalhas fundada pelo pai, Friedrich, conhecido pelo apelido Fritz, e não se entendiam mesmo nas decisões mais corriqueiras, ainda que as atribuições de cada um estivessem bem claras – Siegfried cuidava da parte técnica, industrial, enquanto toda a área comercial ficava sob o encargo de Kurt. “A empresa certamente cresceu sob a gestão deles, mas poderia ter ido muito além se eles se ouvissem e respeitassem a opinião um do outro”, afirma o economista Claus, hoje presidente executivo da Buddemeyer. Rolf, formado em Administração e presidente do Conselho, concorda com a cabeça, para em seguida acrescentar: “Houve consequências pesadas para a família, também”.

Quando a geração dos netos de Fritz chegou ao comando da Bud-

demeyer, na década de 1980, fez um pacto pela convivência harmoniosa. O quarteto formado por Rolf, Claus e seus respectivos irmãos, Marcos e Carlos, havia crescido junto, compartilhando brincadeiras no pátio da empresa. Eles decidiram que eliminar os ressentimentos familiares e reconstruir o bom ambiente seria tão importante quanto fazer os negócios evoluírem. “Olhar para trás hoje e constatar que conseguimos alcançar os dois objetivos é motivo de muita satisfação”, diz Rolf, o mais velho dos quatro e primeiro a passar o bastão para um representante da nova geração – em 2013, seu filho Rafael assumiu a diretoria comercial, cargo até então ocupado pelo pai.

**Sequela de guerra** | Foi o início de mais um capítulo da saga que começou em 1924, quando Fritz chegou ao Brasil, aos 34 anos. Em meio às dificuldades de vida na Alemanha ao final da Primeira Guerra Mundial,

ele mudou-se junto com a família da noiva, Frieda, com quem viria a se casar logo em seguida. Vinha com uma sequela dos campos de combate – o joelho direito não dobrava. Inicialmente, Fritz tentou trabalhar com o sogro na criação de ovelhas em Taió, mas o clima era quente demais. Ele procurou então emprego na área que já conhecia na Alemanha – a

indústria têxtil. Trabalhou alguns anos para o cônsul Carlos Renaux, até decidir abrir o próprio negócio em Itajaí, a Mecano Têxtil Buddemeyer, dedicada à reforma de teares. Durante a Segunda Guerra, a empresa passou a fabricar os próprios teares.

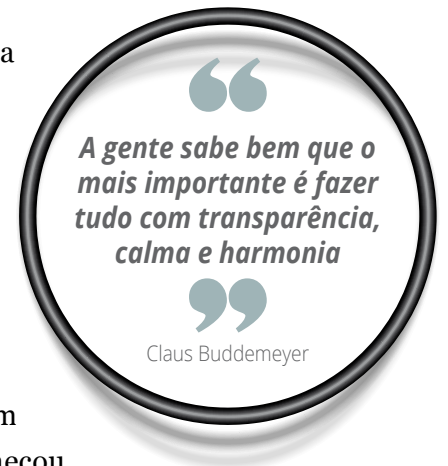
No início da década de 1950, com os filhos já crescidos, Fritz con-

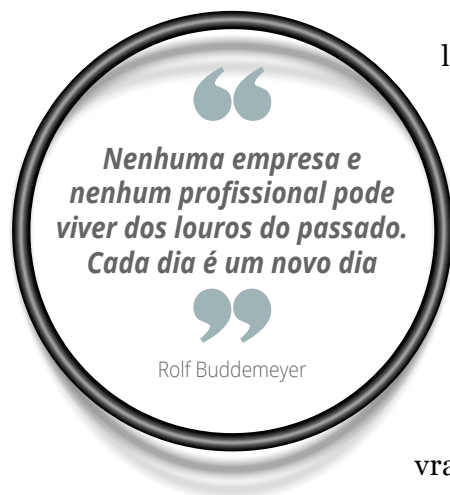
traiu malária e o tratamento indicado era encontrar um lugar de terras altas, de clima ameno. Ele foi passar um tempo em São Bento do Sul. “Parece que o prefeito da época era bom de conversa e acabou convencendo nosso avô a abrir uma tecelagem aqui”, conta Rolf, sorrindo. O dia exato da fundação da Buddemeyer, especializada na fabricação de toalhas e felpudos em geral, é 19 de agosto de 1951. O negócio começou com 32 funcionários.

O início foi difícil, pois a pequena empresa precisava vender imediatamente o que produzia. Só que, nas primeirasavas, as toalhas concebidas por Fritz saíram grossas demais, característica mais ao gosto dos europeus que dos brasileiros. Os lojistas não se interessaram e houve um encalhe considerável antes de o problema ser identificado e corrigido. Ocorreu, então, uma passagem que parece ter saído de um filme. “Nosso avô estava precisando com urgência fazer algum caixa com aquele estoque”, lembra Rolf. “Quando estive em São Paulo, ele contou a situação ao representante da empresa lá, que era judeu e pediu ajuda ao rabino. O rabino convidou nosso avô para jantar na noite daquele sábado e chamou também seis comerciantes, todos judeus, potenciais compradores das toalhas.” Então o rabino disse aos demais que era preciso ajudar o amigo Fritz e intermediou a venda das toalhas ali mesmo, durante o jantar. “Nosso avô saiu da mesa com tudo resolvido. Isso em pleno início da década de 1950, menos de dez anos depois do final da Segunda Guerra, que havia provocado tanto sofrimento e mágoa entre alemães e judeus”, emocionou-se o neto mais velho de Fritz.

Já sexagenário e debilitado pela doença, o fundador da Buddemeyer

*A Casa Almeida, marca de varejo da Buddemeyer, possui lojas em shoppings de São Paulo, além de unidades no Rio de Janeiro e em Belo Horizonte*





logo transferiria o comando aos filhos. Um importante impulso para a empresa ocorreria na década de 1960, com o início das exportações. Fritz faleceu em 1968, a tempo ainda de vislumbrar um futuro grandioso para a semente que plantou. “Admiro muito a trajetória de superação que ele teve. Chegou ao Brasil com um problema físico e sem falar uma palavra do idioma, por meio de uma companhia colonizadora, com o destino de ser agricultor. Mas isso foi só a porta de entrada, porque desde o primeiro dia ele saiu em busca de oportunidades. Era um desbravador”, afirma Claus.

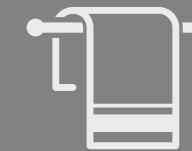
**Salvamento** | Um pouco mais velho que os demais, Rolf foi o primeiro representante da terceira geração a trabalhar na empresa. Entre 1975 e 1978, ele se mudou para São Paulo para assumir a gerência regional de vendas. Depois voltou à matriz, tornando-se gerente nacional de vendas. Em 1982, contudo, cansado de testemunhar os desentendimentos entre o pai e o tio, anunciou que estava desistindo de continuar nos negócios familiares e ia percorrer um caminho próprio. Foi um choque para Kurt e Siegfried, que surpreendentemente arquitetaram às pressas um projeto de sucessão. Convidaram Rolf a assumir o comando da empresa ao lado do irmão e dos dois primos. Assim, em 1983, o bastão foi transferido para a nova geração.

Na primeira metade da década de 1990, a empresa viveu a crise mais grave de sua trajetória. Os herdeiros decidiram fazer um investimento pesado na construção de uma nova tinturaria, que haviam identificado como um gargalo da produção, e foram pegos de surpresa pelo Plano Collor. Sem recursos financeiros, tentaram encontrar só-

cios e até mesmo vender o negócio, mas não encontraram interessados. A empresa entrou em concordata, situação superada aos poucos por conta do comprometimento de toda a equipe. “A gente se aproximou muito dos funcionários nesse período. Todos pegaram junto na missão de salvar a empresa, e nós fomos retribuindo na medida do possível, com a criação de benefícios como a participação nos resultados”, relembra Claus.

Recentemente, a Buddemeyer empreendeu novamente um processo de sucessão. Rolf empossou seu filho Rafael, enquanto Claus aposta na filha mais velha, Caroline, para assumir a superintendência de abertura de novas lojas e desenvolvimento de varejo. “A gente sabe bem que o mais importante é fazer tudo com transparência, calma e harmonia”, diz Claus. Outra das lições mais importantes

que eles contam ter aprendido ao longo de todos esses anos é a necessidade de adaptação. “Nenhuma empresa e nenhum profissional pode viver dos louros do passado. Cada dia é um novo dia”, considera Rolf. ●



**BUDDEMEYER**

**SEDE**

São Bento do Sul

**FUNDAÇÃO**

1951

**FUNCIÓNÁRIOS**

1.100

**PRINCIPAIS PRODUTOS**

Artigos têxteis de cama e banho

**PRODUÇÃO**

11,7 milhões de peças/ano

**FATURAMENTO**

R\$ 254,7 milhões

*Obs.: Em 2017*



## Sobre **sonhos e realizações**

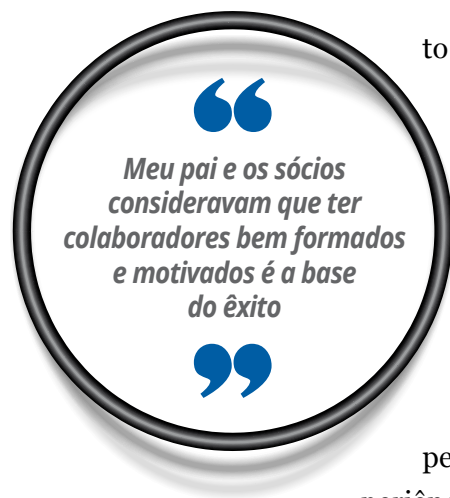
**Décio da Silva** aprendeu com o pai que para realizar objetivos grandiosos é preciso assentar

um tijolinho todo dia. Assim foi construída a WEG, uma das maiores empresas do mundo em seu setor

# D

écio da Silva é o elo entre o passado, o presente e o futuro da WEG, uma das maiores fabricantes mundiais de equipamentos eletroeletrônicos. Filho de Eggon João da Silva, um dos três fundadores, Décio passou por diversos cargos até chegar à presidência, função que exerceu por quase duas décadas. Em 2008, assumiu o comando do Conselho de Administração, de onde continua a ter atuação decisiva na definição dos rumos e estratégias da corporação catarinense de maior presença global, com unidades fabris ou comerciais instaladas em mais de 20 países.

Fundada na pequena Jaraguá do Sul exatamente no dia em que Décio completava cinco anos – 16 de setembro de 1961 –, a WEG surgiu de uma típica identificação de oportunidade. Ao conversar com um amigo que fabricava pequenos refrigeradores artesanais e lamentava a dificuldade para obter os motores, vindos de São Paulo, Eggon, insatisfei-



“  
Meu pai e os sócios  
consideravam que ter  
colaboradores bem formados  
e motivados é a base  
do êxito  
”

to com o emprego numa metalúrgica, decidiu se lançar ao desafio de fabricar motores. Com vocação para vendas, saiu à procura de sócios que fossem capazes de levar a ideia adiante e chegou ao expansivo mecânico Geraldo Werninghaus, que trabalhava na oficina do pai em Joinville, e ao tímido electricista Werner Ricardo Voigt, proprietário de uma oficina de recuperação de motores elétricos. A mescla de experiências, estilos e personalidades tão diferentes se revelaria uma combinação vencedora. “A base dessa fórmula era o respeito que cada um tinha pelos demais. Os três sabiam que construir uma sociedade depende de um esforço árduo e que destruí-la pode ser muito rápido”, afirma Décio.

**Humildade** | Além de representar a combinação das iniciais dos nomes dos fundadores, a palavra escolhida para batizar a empresa significa “caminho” em alemão – idioma dos colonizadores de Jaraguá do Sul e dos antepassados dos dois sócios de Eggon. Apenas ele fugia ao padrão da cidade, com pai tipicamente brasileiro e mãe de ascendência húngara. Único homem ao lado de quatro irmãs, Décio buscava nos funcionários da WEG a companhia para praticar a grande paixão da infância: o futebol. Era figurinha carimbada nas peladas da turma. Aos 12 anos, a doce rotina foi interrompida pela responsabilidade de integrar a turma inaugural do Centro de Treinamento da empresa, que se mantém até hoje – em parceria com o SENAI – como a espinha dorsal da estratégia de formação de pessoal. “Já naquele tempo meu pai e os sócios dele consideravam que ter colaboradores bem formados e motivados é a base do êxito de qualquer organização”, lembra Décio.

Ele completou o colegial na Escola Técnica Tupy, em Joinville, e partiu depois para Florianópolis, onde cursou simultaneamente Engenharia Mecânica na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e Administração de Empresas na Escola Superior de Administração e Gerência (ESAG). Após as formaturas, começou a trabalhar na WEG como engenheiro do setor de Controle de Qualidade. Três anos depois, aos 25, foi convocado para assumir uma gerência na fábrica, liderando mais de 700 funcionários. Como acontece com todo herdeiro, ter a capacidade reconhecida era um desafio que o acompanhava – o antídoto para eventuais resistências, ensinou-lhe o pai desde cedo, seria demonstrar humildade e provar dia após dia que estava preparado para o cargo que ocupava.

Depois de passar três meses num estágio na Alemanha, Décio seguiu para três anos de trabalho no escritório de São Paulo. Em 1989, quando se deu o processo de sucessão dos fundadores, coordenado por consultores externos, seu nome foi escolhido para assumir a presidência. Ele estava com 33 anos, mesma idade do pai quando criou a empresa. Na primeira reunião no cargo, fez um pronunciamento que entrou para a história da companhia. Disse que a WEG nasceu com o sonho de se tornar relevante em Jaraguá do Sul, depois em Santa Catarina, em seguida no Brasil. Como todas aquelas etapas já haviam sido alcançadas, o único caminho para continuar sonhando era se tornar uma empresa mundial. Esse foi o ponto de partida do processo de internacionalização da WEG, baseado na ideia de que não bastaria exportar, e sim fincar pé para valer em outros países,

*Décio cursou o ensino técnico e depois se formou em Engenharia e Administração. Então foi trabalhar na WEG como engenheiro*

com abertura de representações comerciais e fábricas. Os resultados estão no balanço de 2014: pela primeira vez, as receitas internacionais da empresa superaram as nacionais – 51% contra 49%.

Muitas dificuldades tiveram que ser superadas nessa trajetória, contudo. Décio enfrentou uma greve logo que assumiu a presidência e seu primeiro ano no cargo, transcorrido em meio a altas taxas de inflação, foi o único em toda a história da empresa que terminou em prejuízo. Não havia outro caminho para superar as turbulências a não ser seguir com determinação. Dezoito anos depois, quando Décio deixou o cargo, havia

*Eggon João da Silva, pai de Décio, faleceu em setembro de 2015*

um belo legado a celebrar: crescimento médio anual de 21% na receita, 22% nas exportações, 25% no Ebitda e 30% no lucro líquido.

Para quem estava habituado a colocar a mão na massa, deixar o comando executivo foi um baque.

Preocupado em não virar uma sombra para o novo presidente, Harry Schmelzer Jr., que começara na WEG como estagiário, Décio optou por dividir sua atenção com outras companhias. Passou a integrar diversos conselhos de administração, a exemplo do Grupo Algar, Iochpe e Perdigão. Aos poucos, no entanto, ele foi eliminando os interesses paralelos e voltou a se dedicar com intensidade aos negócios da WEG – ocupando não apenas a presidência do Conselho da empresa, como também da WPA Participações, criada para gerir o patrimônio em comum das três famílias e assegurar que 50,1% das ações da WEG permaneçam com os descendentes dos fundadores. A WPA passou a fazer investimentos em conjunto, como a aquisição de 3% das ações da BRF e de 78% da Oxford Porcelanas.

Entre trabalho e lazer, os passaportes de Décio somam exatos 135 países visitados até o momento. Um dos mais recentes, o Butão, resul-

tou de um pedido da esposa, a artista plástica Denyse Meri, união que deu ao casal as filhas Zaira, gerente de marketing e design de produtos da Oxford, e Joana, que estudou Naturologia e se especializa em ioga e acupuntura.

**Museu** | Reforçando sua missão de ser o elo entre o passado e o futuro da WEG, Décio empenhou-se pessoalmente na reformulação do museu da empresa, instalado no endereço em que tudo começou. Os equipamentos e recursos utilizados para contar a história da companhia e introduzir os visitantes no universo da eletricidade são comparáveis aos dos mais modernos museus brasileiros. Outra atividade à qual ele tem se dedicado bastante é passar um bom tempo com o pai, que está com 86 anos. “Nossa relação costumava se dar muito mais em outros planos, como a ação e o exemplo. Agora adoramos conversar”, descreve. O pioneirismo e a dedicação de Eggon foram sempre uma inspiração para o filho. “Aprendi com ele que é muito importante ter objetivos grandiosos, mas que para construir o caminho até esses objetivos é preciso colocar um tijolinho todo dia.” Em síntese: sonho e realização. Duas palavras que traduzem bem a história da WEG. ●



WEG

SEDE

Jaraguá do Sul

FUNDAÇÃO

1961

FUNCIÓNÁRIOS

30 mil

PRINCIPAIS PRODUTOS

Equipamentos eletroeletrônicos industriais; geração, transmissão e distribuição de energia; motores para uso doméstico; tintas e vernizes

UNIDADES FABRIS

12

FATURAMENTO

R\$ 9,3 bilhões

Obs.: Em 2017



## Dois irmãos em **sintonia**

**Dietrich e Rodolfo Hufenüssler**

praticamente nasceram dentro da Duas Rodas, fundada pelos pais nos anos 1920, e trataram de continuar e ampliar os negócios

# C

ertamente não é comum encontrar casos de irmãos que, depois de dividirem o comando de uma empresa por mais de meio século, só têm elogios a fazer um ao outro. É o que ocorre com Dietrich e Rodolfo Hufenüssler. Em 1955, com a morte do pai, o farmacêutico e químico Rudolph, eles assumiram a gestão das Indústrias Reunidas Jaraguá, hoje Duas Rodas, líder brasileira na produção de aromas para alimentos e bebidas, sediada em Jaraguá do Sul. “Meu irmão sempre foi um excelente companheiro de luta, de trabalho e de vida”, afirma Dietrich, que completou 90 anos em 2016. “Nossa maior sorte foi nunca ter desavenças familiares. Essa harmonia influenciou o ambiente de trabalho de forma muito positiva”, acrescenta Rodolfo, 88 anos.

Embora estejam oficialmente aposentados, ambos fazem questão de continuar contribuindo com a Duas Rodas. Rodolfo, que cuidava



de toda a parte administrativa, marca presença diária no escritório, reconhecido como um importante conselheiro pelos atuais gestores, também integrantes da família, além de ocupar a vice-presidência do Conselho de Administração da Duas Rodas. Dietrich, que seguiu o pai na carreira de químico, ainda realiza pesquisas e participa do desenvolvimento de novos aromas no departamento técnico.

A empresa cresceu muito nas mãos dos dois filhos do casal fundador e da terceira geração, que está à frente da Duas Rodas há duas décadas. Hoje tem unidades de produção em cinco países da América Latina e mais de 10 mil clientes que utilizam seus produtos – um portfólio vasto

*A Duas Rodas tem portfólio de 3 mil itens e atende mais de 10 mil clientes em cerca de 30 países*

que inclui 3 mil ingredientes para as indústrias de alimentos e bebidas. São três grandes mercados de atuação: o de *flavors*, com aromas, extratos naturais, desidratados, condimentos e aditivos; o de *food service*, com produtos de sorvetes, chocolates, confeitaria e

panificação; e o de *animal nutrition*, com ingredientes de nutrição animal. Grande quantidade dos produtos alimentícios encontrados nas prateleiras dos supermercados, de iogurtes a queijos, de balas a biscoitos, de macarrões instantâneos a salames, deve parte do sabor que tem a ingredientes fornecidos pela Duas Rodas.

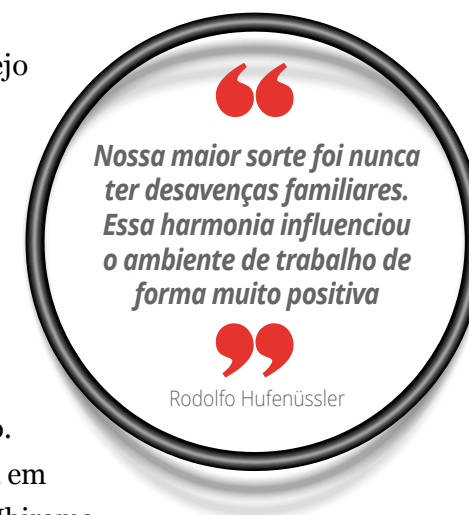
**Óleos essenciais** | A empresa ganhou este nome em homenagem aos dois lemes que ilustram o brasão da cidade alemã de Mainz, terra de origem dos Hufenüssler – trata-se da representação da confluência dos rios Reno e Meno, que ocorre na cidade. Foi lá que o pai de Rudolph ampliou as pesquisas com essências, em sua fábrica de aromas, das quais o filho participou desde a juventude. A única diferença em

relação ao pai era que o jovem tinha o desejo de desbravar o mundo e não queria continuar na Alemanha. Seu projeto era fabricar óleos essenciais e aromas de plantas tropicais na África, mas o plano se tornou inviável com a perda das colônias africanas pela Alemanha ao final da Primeira Guerra Mundial, em 1918. Foi assim que o Brasil se tornou seu novo destino.

Ele chegou ao lado da mulher, Hildegard, em 1925. O casal se instalou inicialmente em Ibirama, onde Rudolph comprou uma farmácia de um colega da Alemanha que havia se mudado para o Brasil. Quando conheceu Jaraguá do Sul, no entanto, ele decidiu que aquele seria o lugar ideal, principalmente porque era servido por uma ferrovia. “Nosso pai sabia que precisaria viajar bastante para vender os extratos e essências naturais que pretendia fabricar. De Jaraguá do Sul conseguiria chegar até São Borja, lá na fronteira da Argentina, de trem”, lembra Rodolfo.

A fábrica de essências foi fundada oficialmente em 1º de dezembro de 1925, apoiando-se inicialmente num pequeno equipamento para a extração de óleos vegetais que o casal trouxe da Alemanha. Os primeiros tempos foram num pequeno galpão de madeira nos fundos da casa. Hildegard participou intensamente do projeto. Com formação em física e conhecimentos de contabilidade, ela ajudava tanto na administração do negócio quanto na produção. Quando o marido viajava, cuidava de tudo sozinha.

Decidido a diversificar as atividades, Rudolph buscou sócios para montar uma feccularia, com produção própria de mandioca. À medida que conseguiu comprar terrenos e aumentar a equipe de funcionários, passou a plantar também frutas, como limão e tangerina, das quais



extraía os óleos. Em 1948 criou a marca Selecta, que se tornou líder de insumos para sorvetes no Brasil.

Rudolph estava sempre atento a oportunidades, característica que transferiu naturalmente aos filhos. “Tivemos vários

negócios que duraram só algum tempo, enquanto eram lucrativos”, lembra Dietrich. Um exemplo foi a exportação de cafeína na década de 1940. Como a Segunda Guerra havia causado escassez do produto, utilizado como estimulante e revigorante, Rudolph desenvolveu uma alternativa, passando a extraí-la da erva-mate, em vez do café, como era tradicional. A Duas Rodas chegou a atuar também no ramo de exportação de purê de bananas, desativado depois de algum tempo por conta da forte

concorrência dos países da América Central.

Questionados sobre o momento em que começaram a trabalhar na empresa, nenhum dos irmãos soube citar uma data exata. “Nascemos e crescemos praticamente juntos, a empresa e a gente”, descreve Dietrich. “Ela foi fundada no final de 1925, eu nasci no ano seguinte e meu irmão dois anos adiante. Vivíamos dentro da empresa e tudo foi acontecendo de forma muito natural.”

**Complementares** | Quando Rudolph morreu, em 1955, os filhos estavam prontos para levar o negócio adiante. “Sentimos falta dele como pai, mas na empresa a transição foi tranquila”, lembra Rodolfo. Boa parte da harmonia entre os irmãos pode ser credenciada à habilidade do pai em identificar e incentivar a vocação de cada um dos filhos, possibilitando que tivessem formações complementares e evitassem, assim, disputar os mesmos espaços. Dietrich estudou Química Indus-

trial na Escola de Química de Curitiba, formando-se mais tarde também em Engenharia Química. Rodolfo formou-se em Contabilidade e depois fez a Faculdade de Economia na Universidade Federal do Paraná. “Nosso pai foi um visionário em vários sentidos, inclusive no familiar. Ele garantiu nosso futuro ao plantar uma semente e fazer a mudinha crescer até que chegasse a nossa vez de cuidar da árvore”, afirma Rodolfo.

Árvore que certamente foi muito bem cuidada e deu frutos que possivelmente nem mesmo Rudolph chegou a imaginar. Na década de 1990, a Duas Rodas iniciou o processo de internacionalização a partir da compra de uma fábrica em Rosário, na Argentina, e da instalação de uma unidade industrial em Santiago, capital do Chile. Em paralelo, a empresa se expandia em território nacional. Hoje, são três fábricas no Brasil e outras quatro no exterior.

E qual seria a fórmula do sucesso da Duas Rodas? Os irmãos Hufenüssler destacam em primeiro lugar, sempre, o respeito mútuo e o espírito de cooperação. “No mais, não tem muito segredo. Se tiver uma ideia, coloque em prática para ver se dá certo. Se aparecer algum problema, trate de resolver”, simplifica Dietrich. Ambos consideram ter herdado um dos atributos mais marcantes do pai: a praticidade com que enfrentava a vida e o trabalho. “Lembro bem de uma frase que ele repetia de forma sarcástica sempre que alguém vinha com alguma complicação: ‘Pra que simplificar se complicado também funciona, não é mesmo?’”, conta Rodolfo. ●



## DUAS RODAS

### SEDE

Jaraguá do Sul

### FUNDAÇÃO

1925

### UNIDADES FABRIS

7, na América Latina

### FUNCIÓNÁRIOS

1.450

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Ingredientes para as indústrias de alimentos e de bebidas

### PRODUÇÃO

100 mil toneladas/ano

### FATURAMENTO

R\$ 771 milhões

Obs.: Em 2017



# Muita dedicação e um pouco de **sorte**

**Elias Seleme Neto** queria se arriscar na guerra, mas o destino lhe reservou a chance de se arriscar como empresário em Caçador, onde ele prosperou

# E

lias Seleme Neto credencia sua trajetória de sucesso à combinação entre fé e sorte. A modéstia o impede de acrescentar nesta receita dois outros ingredientes que se tornarão óbvios ao longo deste texto: dedicação e competência. Afinal, ele transformou um curtume à beira da falência numa potência que fornece couro para os mais sofisticados fabricantes de carros e bolsas do mundo. Tudo isso a partir de Caçador, cidade que, quando essa história começou, não chegava a ter 10 mil habitantes.

Elias nasceu em 1925 na também catarinense Canoinhas, numa família de origem sírio-libanesa de 12 filhos. Aos 16 anos, partiu para Curitiba com o objetivo de continuar os estudos. Entretanto, a eclosão da Segunda Guerra mudou seus planos. Interessado nos bons salários que os soldados ganhavam, ele fez o curso de sargento e se candidatou a seguir para o front. Não foi selecionado, fato que à época o deixou bastante frustrado.

“Mas logo ficou claro que eu tinha sido ajudado pela sorte. Dos meus colegas de Curitiba que foram para a guerra, só um sobreviveu”, lembra.

Quando soube de um concurso para a agência do Banco Nacional do Comércio em Canoinhas, Elias decidiu disputar a vaga. Foi aprovado e ingressou no banco na função de carteiro, responsável por levar correspondências, de bicicleta, aos clientes. Antes de receber o primeiro salário, ele ouviu do pai, Antônio, um conselho precioso, que seguiu à risca: “Guarde sempre 10% do que você ganhar. Isso não vai fazer falta no dia a dia, mas fará toda a diferença no futuro”.

Elias progrediu rapidamente na hierarquia do banco. Depois de transferências para União da Vitória (PR) e Lages (SC), em 1947 ele chegou a Caçador (SC), cidade com a qual criaria laços definitivos. Per-

maneceu quatro anos como contador da agência,

até ser indicado para assumir a gerência, aos 26 anos. O banco tinha como regra nomear para esse cargo apenas homens casados – fato que obrigou Elias, já noivo àquela altura, a definir a data do casório com Nelli Mocellin (com quem viria a ter cinco filhos: Fernando, Gilberto, Marcelo, Eduardo e Adriano) durante a entrevista com o diretor do banco.

Ao final da conversa, o diretor tirou da gaveta um livro – *Os Versos Dourados de Pitágoras* – e abriu numa página com um trecho sublinhado: “Sobretudo respeita-te a ti mesmo”. Mostrou a Elias e recomendou que lembrasse sempre daquela frase. “O tempo me mostrou o que ele queria me dizer. Era uma época de escassez de dinheiro, e muitos clientes ofereciam dinheiro aos gerentes para obter crédito e outras vantagens. Respeitar a si mesmo significa respeitar a própria integridade, a própria consciência.”

“

*Decidi trocar a segurança do banco pelos riscos da vida de empresário, e o tempo mostrou que foi uma boa escolha*

”

Como gerente do banco, Elias estreitou naturalmente as relações com empresários e comerciantes. Um dos clientes mais importantes era Vitório Poletto, um empreendedor bem-sucedido. Em 1958, Elias foi convidado por Poletto para virar sócio do seu grupo de empresas. “Graças ao conselho dado por meu pai eu tinha uma reserva financeira para comprar uma certa quantidade de ações. Decidi trocar a segurança da carreira no banco pelos riscos da vida de empresário, e o tempo mostrou que foi uma boa escolha.”

**Raio de atuação** | Em 1975, com a morte de Poletto, as empresas do grupo foram divididas entre os sócios. Elias ficou com uma fábrica de calçados, um curtume que havia sido adquirido alguns anos antes e uma indústria madeireira, além de fazendas de pinheiro e imbuia e área de reflorestamento. “As fazendas representavam a promessa de lucro a longo prazo, enquanto a fábrica de calçados estava dando prejuízo. A verdade é que eu só fiquei com ela porque nenhum outro sócio se interessou”, avalia.

A decisão imediata foi fechar a fábrica de calçados e apostar todas as fichas no curtume, rebatizado de Viposa, em homenagem à memória do Grupo Vitório Poletto S/A. Para reduzir as dívidas e ganhar fôlego, Elias decidiu dar um lance arriscado: vendeu as fazendas de pinheiro e imbuia para investir tudo no curtume. “Foi aí que a sorte mostrou mais uma vez estar do meu lado. Seis meses depois da venda, o governo federal baixou uma lei proibindo o corte dessas árvores”, conta.

A situação financeira do curtume melhorou gradualmente. Foi aber-

*Cerca de 70% da produção do Curtume Viposa é exportada como matéria-prima para ser utilizada em acessórios de moda, móveis e automóveis*

ta uma nova unidade com tecnologia de ponta em Caçador, o que permitiu a expansão com a abertura de filiais em Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia e Rio Grande do Sul, totalizando 2.500 funcionários no grupo. Cerca de 70% da produção é exportada para diversos países, especialmente China, Alemanha e Holanda, sendo utilizada em segmentos como os de bolsas de luxo, sapatos e montadoras de automóveis.

O curtume se tornou o núcleo do Grupo Seleme, já que, com o tempo, o raio de atuação foi sendo ampliado. O grupo atua também na construção civil, comércio, reflorestamento e indústria de molduras e painéis. Mas é claro que nem tudo foram flores nessa longa caminhada. Na grande enchente de 1983, por exemplo, a água tomou conta da fábrica e a obrigou a interromper as atividades por um mês – o que gerou dívidas, tanto pela perda de matéria-prima quanto pela falta de produção no

decorrer daquele período. “Nessa ocasião foi fundamental desfrutar da credibilidade que conquistamos ao longo dos anos, pois nossos fornecedores prorrogaram os títulos vencidos e apostaram na nossa recuperação”, lembra Elias.

**Cidadão honorário** | Preocupado em proporcionar a melhor educação aos cinco filhos, Elias financiou seus estudos em Curitiba, pois Caçador não tinha universidade à época. Hoje eles trabalham nas empresas do grupo – e, mais do que isso, são proprietários. Após a morte da esposa Nelli, depois de 54 anos de vida em comum, Elias definiu o que fica-

*Elias Seleme Neto recebeu a Ordem do Mérito Industrial de Santa Catarina, instituída pela FIESC, e também a Ordem do Mérito Industrial da Confederação Nacional da Indústria*

ria com cada filho e deu a eles autonomia para cuidar dos respectivos negócios e patrimônios.

Um dos grandes orgulhos de Elias é ter contribuído decisivamente para o crescimento de Caçador – que hoje tem cerca de 80 mil habitantes, e, com toda a justiça, o nomeou cidadão honorário. “Sempre pensei e disse aos meus filhos que, se a nossa cidade crescesse, a gente cresceria junto.” Além dos papéis fundamentais de empresário e de empregador, Elias se envolveu em diversas frentes de caráter comunitário, a exemplo da presidência da Fundação Educacional do Rio do Peixe (Uniarp), que se tornou a primeira universidade de Caçador, e da gestão do Hospital Joana Ramos, que durante muito tempo era o único da cidade e estava sempre em dificuldades financeiras, o que o obrigava a colocar dinheiro do próprio bolso ou buscar ajuda entre os colegas empresários. “Todo o meu trabalho só fez sentido porque ajudou a melhorar a vida de outras pessoas, além da minha própria”, resume. ●



## GRUPO SELEME

### SEDE

Caçador

### FUNDAÇÃO

1954

### ÁREAS DE ATUAÇÃO

Curtume, calçados, madeira, pecuária, reflorestamento, construção civil e comércio de materiais de construção

### FUNCIONÁRIOS

2.500

### EXPORTAÇÕES

70% da produção de couros

Obs.: Em 2017



## Uma empresa sem nhenhêném

Inspirado pela liderança de **Frank Bollmann**, o estilo de gestão da Tuper é claro e direto: “Arregace as mangas e trabalhe”. A metalúrgica de São Bento do Sul é uma das maiores processadoras de aço do País



Os avisos expostos nas salas de reuniões da Tuper, uma das maiores transformadoras de aço do País, são uma boa síntese do estilo prático da companhia: os encontros devem cumprir à risca os horários previstos para o início e o fim, seguir uma pauta preestabelecida e ter alguém respon-

sável por registrar e compartilhar um documento com as conclusões e os encaminhamentos. “Quer fazer um negócio não ir bem? É só marcar um monte de reunião e ficar de nhenhêném”, diz o CEO Frank Bollmann. “Todo mundo aqui dentro conhece muito bem as diretrizes gerais. Então é só arregaçar as mangas e correr atrás”, explica.

Ele construiu uma típica liderança pelo exemplo. Está na empresa desde o início, em 1971. A Metalúrgica Sicap, fabricante de escapamentos para reposição, era uma sociedade de dois de seus cunhados com dois outros amigos. Frank cursava Engenharia Mecânica na Udesc de

Joinville e aproveitava as tarefas da faculdade para desenvolver projetos para a empresa, virando noites na oficina. O primeiro maquinário que ajudou a desenvolver foi para produzir o escapamento do jipe Willys. Depois vieram muitos outros, com o futuro CEO sempre colocando a mão na massa. “Não tenho um dedo das mãos que não tenha suturas”, conta ele, esticando as mãos para comprovar o que diz e dando ênfase a uma cicatriz resultante de 14 pontos. “Naquele tempo a gente ia lá, costurava os dedos, colocava uma tipoia e voltava ao batente. Nunca faltei um dia de trabalho por esse motivo ou por doença.” Tanta dedicação foi reconhecida como convite para se tornar sócio em 1973, quando tinha 24 anos de idade.

**Academia** | A empresa mantém a tradição de desenvolver o próprio ferramental e maquinário, porém agregando o que há de mais avançado em tecnologia. Exemplo disso é a unidade com 12 robôs que solda os escapamentos de uma linha de caminhões da Mercedes-Benz, resultado de cinco anos de pesquisas e investimentos. “A tecnologia, nesse caso, permite um nível de precisão que jamais seria alcançado pelo homem.”

“  
Não tenho um dedo das  
mãos que não tenha suturas.  
Naquele tempo a gente  
costurava os dedos,  
botava uma tipoia e  
voltava ao batente  
”

O mesmo princípio do “fazer em casa” se aplica aos colaboradores. A empresa criou a Academia do Conhecimento Tuper, para reforçar a formação adaptada às necessidades da empresa. Só são admitidos funcionários com pelo menos nível secundário completo. Cerca de 25% dos colaboradores têm formação superior. Desses, grande parte recebeu algum tipo de ajuda financeira da empresa para estudar.

O sucesso da Tuper chegou a mudar o perfil econômico da cidade: a metalurgia tornou-se a sua principal atividade, compensando, ao menos em parte, os efeitos da crise enfrentada pelo tradicional setor moveleiro, que por uma série de fatores perdeu competitividade no mercado externo. “A Tuper tem grande importância econômica e social para São Bento do Sul, pelos empregos que gera e pelo compromisso com o seu desenvolvimento”, afirma Arnaldo Huebl, vice-presidente da FIESC para o Planalto Norte.

Esse compromisso é encarnado por Frank Bollmann, que foi prefeito da cidade nos anos 1990. “Ele tem uma vida social e comunitária muito ativa. Participa de diversas entidades, vai a reuniões com a população, age para melhorar as escolas e os hospitais. É um líder dentro e fora da empresa”, diz Huebl.

**Novos nichos** | O primeiro grande salto da companhia se deu em 1981, quando, insatisfeita por não ser bem atendida pelos fabricantes de tubos – a matéria-prima dos escapamentos –, a Sicap decidiu fazê-los. “Fomos motivo de chacota quando anunciamos que íamos ter uma fábrica própria”, lembra Frank, que desenhou ele próprio a primeira máquina de tubos da nova empresa – batizada de Tuper, palavra surgida da junção das sílabas iniciais de “tubos” e “perfis”. Logo estaria não apenas suprimindo a Sicap, mas também vendendo para o mercado. A experiência mostrou o caminho que seria obstinadamente seguido desde então: encontrar novos nichos para assegurar o crescimento constante. Em 1989 foi lançada a unidade de Telhas e Perfis,

*Em 2014 Bollmann recebeu a mais alta condecoração do setor, a Ordem do Mérito Industrial, concedida pela Confederação Nacional da Indústria (CNI)*

**Bollmann investe em geração de energia na região de São Bento do Sul. O complexo inclui seis pequenas hidrelétricas nos rios Vermelho e Natal. Duas estão em operação**

que hoje, chamada Sistemas Construtivos, disputa a liderança no mercado de sistemas para coberturas metálicas. Outro marco foi a entrada, em 2000, no segmento de sistemas de exaustão para a indústria automobilística, em sintonia com a demanda pelo controle da poluição causada pelos veículos fabricados no País.

Em 2012 a empresa chegou ao mercado de óleo e gás, fabricando tubos para o transporte de óleo, minerais, gases e combustíveis. A nova fábrica, instalada em área de 34.500 metros quadrados, exigiu investimentos de R\$ 198 milhões. No começo de 2013 passou a produzir andaimes e escoras metálicas voltados à construção civil. Em cada novo nicho, todo o know-how acumulado foi sempre um grande facilitador – o caso dos andaimes é um exemplo disso. “Somos experts em tubo, que é a base do produto. Também sabemos soldar e pintar.

Se fôssemos começar do zero, seria muito mais complicado e caro. Mas bastaram oito meses de trabalho e R\$ 8 milhões em investimentos para chegar com força a esse novo nicho”, descreve Bollmann. O crescimento tem se dado, também, por aquisições – como a da Vanzin, em 2008, que era uma das principais concorrentes no mercado de escapamentos para reposição.

**A ArcelorMittal adquiriu, em 2016, 40% do controle acionário da Tuper. Trata-se de uma associação estratégica, pois a Tuper é grande consumidora do aço produzido pela ArcelorMittal**

A Tuper atua em mais de 30 segmentos. A ampliação do portfólio sempre foi considerada estratégica, também, para que a empresa tivesse maior poder de negociação na aquisição do aço – sua capacidade de processamento anual é de mais de 800 mil toneladas. Só de escapamentos, o negócio original, que continua a pleno vapor, são 1.300 modelos sendo produzidos, o que garante uma fatia de mais de 30% do mercado nacional. ●



**TUPER**

**SEDE**

São Bento do Sul

**FUNDAÇÃO**

1971

**PLANTAS INDUSTRIAIS**

4

**FUNCIONÁRIOS**

1.630

**PRINCIPAIS PRODUTOS**

Tubos de aço industriais, estruturais e de condução, tubos API, eletrodutos, perfis estruturais, telhas metálicas, lajes nervuradas, escoras metálicas e andaimes, peças e componentes automotivos, sistemas de exaustão para veículos originais e escapamentos automotivos para o *aftermarket*

**CAPACIDADE PRODUTIVA**

826 mil toneladas de aço/ano

*Obs.: Em 2017*





## Bom de bola e de **gestão**

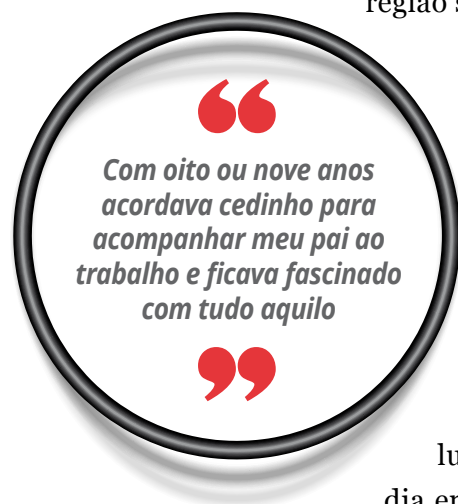
**Ayres Marchetti** foi jogador de futebol profissional mas deixou a carreira para assumir a empresa criada pelo pai. Fez um golaço

**E**

m 1965, aos 27 anos, o jovem Genésio Ayres Marchetti se viu diante de uma daquelas encruzilhadas que a vida muitas vezes impõe. O pai, Manoel, pediu ajuda. Disse que precisava dele – o segundo dos quatro filhos, mais velho entre os homens – para cuidar dos negócios, pois estava enfrentando alguns problemas de saúde que pediam redução no ritmo das atividades, ao mesmo tempo que seu envolvimento com a política se tornava cada vez mais desgastante. Manoel estava em pleno mandato como prefeito de Ibirama.

O pai ressaltou que se tratava apenas de um pedido, e não de uma exigência. Se o rapaz preferisse seguir outro caminho na vida, haveria uma solução: vender tudo. Naquele momento, Ayres, que desde os tempos de escola era chamado pelo segundo nome, sentiu o peso do futuro sobre suas costas – não apenas o do próprio futuro, mas o de

toda a família. “Eu não podia fugir daquele desafio. Tinha que levar adiante tudo o que meu pai havia construído com muito esforço”, recorda, com os olhos marejados ao lembrar de Manoel. A partir do momento em que respondeu “sim” ao pai, Ayres se tornou o líder de uma empresa que cresceu muito desde então. Hoje, o Grupo Madeireiro Manoel Marchetti é uma das organizações mais importantes da região serrana catarinense.



Manoel iniciou seu negócio como uma pequena serraria na cidade em que decidiu recomeçar a vida com a família no início da década de 1950, deixando Dona Emma, a 30 quilômetros de distância e à época ainda pertencente a Presidente Getúlio. “Não houve um motivo especial para ele escolher Ibirama. Podia ter sido outro lugar, mas foi aqui”, lembra Ayres. “No dia em que chegamos à cidade e nos instalamos na nossa nova casa, meu pai falou emocionado sobre o futuro, sobre as novas perspectivas que se abriam ali. Quando decidi assumir os negócios, lembrei muito desse dia e das vezes em que, com oito ou nove anos, acordava cedinho para acompanhar meu pai ao trabalho e ficava fascinado com tudo aquilo”, descreve.

Um aspecto especialmente difícil da decisão de assumir os negócios foi voltar a viver em uma pequena cidade do interior, já próximo dos 30 anos de idade, depois de ter passado um bom tempo estudando em duas capitais, Porto Alegre e Curitiba – onde acabara de se formar bacharel em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). “A readaptação foi difícil, mas eu tinha o trabalho para me ocupar e tudo ficou mais fácil”, lembra Ayres.

Quando ele assumiu a empresa, tinha apenas 20 funcionários sob seu comando. Hoje, as duas unidades fabris em Ibirama somam 600 funcionários – trata-se da maior empregadora da cidade. A empresa tem ainda unidades em Lages (SC), Sorocaba (SP) e Juruena (MT), além do negócio de construções que pertence ao grupo e participa de grandes obras em várias partes do País.

**Ciclo completo** | Reconhecida principalmente como fabricante de portas, acessórios para portas e carretéis para acondicionamento de fios e cabos, a Manoel Marchetti atua no ciclo completo de base florestal – reflorestamento, colheita, industrialização, comercialização e transporte dos produtos – utilizando matérias-primas certificadas e renováveis. A capacidade de processamento é de 10 mil metros cúbicos de madeira por mês, com os produtos chegando atualmente a todas as regiões do Brasil e a outros 30 países.

Outra consequência para Ayres da decisão de assumir o negócio da família foi a necessidade de ter que abandonar de vez o sonho de seguir carreira como jogador de futebol. Torcedor fanático do Botafogo carioca, ele chegou a ter sucesso jogando profissionalmente: integrou o elenco campeão catarinense pelo Olímpico de Blumenau e foi também campeão paranaense pelo Ferroviário de Curitiba. “Mas a verdade é que, por mais que eu gostasse de futebol, não teria ido muito longe, pois tinha minhas limitações”, reconhece.

A paixão pelo esporte nunca foi abandonada, contudo. Transformou-se em apoio para o desenvolvimento de diversas moda-

*A gestão de Marchetti frente à prefeitura de Ibirama foi marcada pela valorização dos esportes e a preocupação em inserir os jovens no mercado de trabalho*

lidades em Ibirama. Ayres se tornou, desde o início dos anos 1990, o principal patrocinador e presidente do Clube Atlético Hermann Aichinger, conhecido como Atlético de Ibirama, que por duas vezes chegou a ser vice-campeão catarinense de futebol, nos anos de 2004 e 2005. Já apoiou também uma equipe de motociclismo, um atleta de ciclismo e

*Com negócios inseridos na cadeia produtiva da madeira, a empresa diversificou por meio de uma unidade de construção de galpões de aço*

um carro da categoria stock car, entre outras modalidades. “Vejo o esporte como um excelente caminho para a nossa juventude, uma ocupação que afasta as coisas ruins. Por isso sempre apoiei esportistas e continuarei apoiando, dentro das minhas possibilidades”, assegura.

Ao constatar que a empresa estava em boas mãos, os irmãos de Ayres preferiram exercer outras atividades e venderam a ele as respectivas participações, de tal forma que, depois de algum tempo, ele se tornou o único proprietário. A expansão do grupo incluiu a transformação de atividades que faziam parte do processo da empresa, como transporte e terraplanagem, em negócios independentes, que passaram a suprir não apenas as necessidades internas, mas abriram também a possibilidade de prestação de serviços a outras empresas.

**Jovens no mercado** | Repetindo a trajetória do pai, Ayres foi eleito prefeito de Ibirama em 2001 e reeleito em 2005, ocupando o cargo por oito anos no total. Em sintonia com seu histórico como empresário, a gestão frente à prefeitura foi marcada pela valorização dos esportes e a preocupação em inserir os jovens no mercado de trabalho. Em 2015, foi eleito suplente na chapa do senador Dário Berger,

ex-prefeito de Florianópolis e de São José, com perspectivas reais de vir a assumir a titularidade em algum momento dentro dos oito anos de mandato, já que é provável que Berger se candidate a um cargo executivo ao longo desse período. “Quando eu me candidatei a prefeito, meu objetivo era retribuir a Ibirama tudo o que a cidade havia feito por mim e por minha família. Depois fui sempre movido pelo sentimento de acreditar no Brasil e pelo desejo de que o País melhore para as próximas gerações”, afirma.

Após seis décadas, a Manoel Marchetti continua sempre buscando desafios. Uma das novidades é a unidade de construção de galpões de aço, parte do negócio de edificações pré-fabricadas. Atenta aos apelos de sustentabilidade, a empresa passou também a vender biomassa para produção de energia, aproveitando as sobras dos seus processos industriais – cavacos, cascas de pinus e serragem, entre outras.

Ayres garante que continua se dedicando ao trabalho com a mesma intensidade de 30 anos atrás. “Gosto de fazer negócios, de conhecer gente, de estar com pessoas. A solidão nunca me fez bem”, conta. Dos cinco filhos que teve com a companheira de vida Maíra, dois trabalham com ele: Fábio já está definido para sucedê-lo no comando do grupo, enquanto a caçula Bruna dá seus primeiros passos na vida profissional. “Foram os que demonstraram desde pequenos a vontade de fazer parte disso e levar adiante a semente plantada por meu pai”, conta, orgulhoso. ●



#### MANOEL MARCHETTI

##### SEDE

Ibirama

##### FUNDAÇÃO

1956

##### FUNCIÓNÁRIOS

715

##### PRINCIPAIS PRODUTOS

Portas e acessórios, edificações pré-fabricadas, beneficiados, biomassa e carretéis para fios e cabos

##### FATURAMENTO

R\$ 100 milhões

##### EXPORTAÇÕES

Mais de 30 países

Obs.: Em 2017



# O arquiteto do campo

À frente de diversas instituições, **Glauco Olinger** difundiu os conhecimentos e tecnologias que desenharam o modelo agrícola catarinense, em que pequenas propriedades são parceiras da agroindústria

# C

abem muitas histórias numa vida de 93 anos – e mais ainda quando estamos falando do engenheiro agrônomo Glauco Olinger. Além da trajetória repleta de fatos relevantes, ele desfruta de memória tão perfeita a ponto de ter sido esta a única fonte do seu 13º livro, *Memórias da Vida Rural e da Política Agrária – e o potencial do Brasil para a segurança alimentar*, recém-lançado pela Editora da Universidade do Sul de Santa Catarina (Unisul). Enriquecida por passagens pessoais e fatos relacionados à movimentada carreira profissional do autor, a obra trata do assunto que Glauco considera sua grande causa: a defesa da agricultura familiar, modelo que sempre marcou a ocupação do território catarinense e se encontra cada vez mais pressionado pelas dificuldades das pequenas propriedades em alcançar o equilíbrio financeiro e pelo êxodo dos jovens do campo.

Nascido em Lages em 1922, filho de um fazendeiro que fornecia carne de gado para a capital e acabou se mudando para Florianópolis, Glauco formou-se engenheiro agrônomo pela Universidade Rural de Viçosa, Minas Gerais, em 1946. Concluiu todas as etapas do ensino, desde criança, sem jamais ter faltado a uma aula sequer. “Sempre tive uma saúde muito boa e um senso de responsabilidade grande”, lembra. Na maior parte do tempo, contudo, a assiduidade não fazia dele um aluno exemplar – ele teve que repetir as duas primeiras séries ginasiais no Colégio Catarinense, em Florianópolis. “Eu tinha inveja dos colegas que se destacavam com as melhores notas, mas não conseguia ir bem em algumas disciplinas. Só quando fui estudar agronomia descobri minha verdadeira vocação e obtive o destaque acadêmico com que sempre sonhara”, descreve.

**Acaresc** | A paixão pelo mundo rural abriu as portas para a expressiva carreira que Glauco desenvolveu. Após anos atuando como extensionista, em 1956 ele fundou e passou a presidir a Associação de Crédito e Assistência Rural do Estado de Santa Catarina (Acaresc), órgão ligado à Secretaria Estadual de Agricultura que mais tarde seria

sucedido pela Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri). Sob a liderança de Glauco, a Acaresc abriu escritórios por todo o território catarinense e teve papel decisivo em avanços como o saneamento rural, a adoção de sementes híbridas de milho, a melhoria genética dos suínos e a substituição da criação de aves soltas pelo

*Olinger teve papel central na modernização do meio rural com projetos de saneamento, a adoção de sementes híbridas de milho e a melhoria genética de animais*

## *19 mil produtores rurais são parceiros da agroindústria em Santa Catarina na criação de aves e suínos*

sistema confinado, fatores essenciais para tornarem a agroindústria catarinense referência internacional. A Acaresc se tornou também o elo entre os pequenos produtores, que até então produziam apenas para consumo familiar ou venda local, e as grandes agroindústrias que despontavam no Estado, como a Sadia, em Concórdia, e a Perdigão, em Videira. O trabalho na linha de frente do desenvolvimento agropecuário continuou nos governos seguintes. Glauco foi convocado para ser um dos autores do Plano de Metas do Governo Celso Ramos (1961-1966) e ocupou a Secretaria de Agricultura nos governos de Ivo Silveira (1966-1971) e Colombo Salles (1971-1975) – neste, durante algum tempo, acumulou a pasta da Educação. Em 1975, fundou o Centro de Ciências Agrárias da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e foi seu diretor por quatro anos. Saiu para assumir um cargo federal, a presidência da Empresa Brasileira de Assistência Técnica e Extensão Rural (Embrater), em Brasília, que ocupou entre 1979 e 1985.

**Atividade intelectual** | Embora sempre próximo do poder, Glauco fez questão de preservar o perfil essencialmente técnico e nunca se identificou com um partido político. A capacidade de circular bem por todos os meios foi herdada do pai, Olímpio, que tinha parentesco com o clã Konder Bornhausen e se tornou sócio de Celso Ramos na venda de carnes no Mercado Público de Florianópolis – ou seja, era íntimo das duas famílias que durante décadas dividiram o poder político no Estado. Mesmo tentando se manter longe da política partidária, contudo, Glauco esteve a um passo de se tornar governador de Santa Catarina em 1975.

Chamado para um almoço no 5º Distrito Naval, foi informado pelo vice-almirante Amaral Sabóia, que estava ao lado de dois generais, ter sido escolhido como candidato das Forças Armadas à sucessão de Colombo Salles, justamente por conta do perfil técnico, considerado adequado pelos militares naquele momento. Colombo Salles apoiou a ideia e colocou o nome de Glauco no topo da lista de cinco indicações que enviou ao presidente Ernesto Geisel. O plano só não foi concretizado porque os líderes políticos locais superaram diferenças históricas para definir em consenso uma candidatura que desse ao cargo um perfil mais político que técnico. Chegaram ao nome do senador Antônio Carlos Konder Reis, coincidentemente primo do pai de Glauco – e o indicaram ao general Golbery do Couto e Silva, que tinha grande influência sobre as decisões de Geisel. Konder Reis foi oficializado como candidato do governo federal e teve o nome ratificado pela Assembleia Legislativa. “Senti um imenso alívio”, afirma Glauco.

Mantendo-se em plena atividade intelectual e em excelentes condições físicas para a idade, ele não encontra dificuldades para descrever as razões de sua longevidade. A primeira é certamente genética, ressalta. A mãe, Laura, viveu até os 90 anos. Leitora voraz de romances franceses, ela chamava o primogênito de Fanfan, inspirada no livro *Fanfan la Tulipe* – e o apelido pegou em definitivo no ambiente familiar,

tanto que é assim que Glauco é chamado até hoje pelos irmãos, a dona de casa Lizete, 83 anos, e o cirurgião-dentista aposentado Vinício Olinger, 90 anos, ambos desfrutando também de boa saúde. Apenas o pai, Olímpio, faleceu precocemente. “Teve um AVC aos 68 anos. Certamente foi

por conta da alimentação. Ele adorava a gordura da carne”, conta.

**Sinuca** | São justamente os cuidados com a alimentação o segundo ingrediente da receita. “Sempre pratiquei algo que aprendi ainda nos tempos do Colégio Catarinense: nunca sair da mesa com a sensação de estar estufado.

Pode-se comer de tudo, mas em quantidades pequenas”, diz ele, que mantém os mesmos 60 quilos que tinha aos 18 anos. Atividade física também é fundamental, ressalta Glauco, que na juventude praticava natação e venceu um concurso de apneia ao ficar dois minutos e meio dentro da água. Além disso, praticamente nasceu andando a cavalo. Hoje, caminha diariamente na esteira ou na Avenida Beira-Mar, em Florianópolis, onde fica seu apartamento. Adora jogar sinuca (“um excelente exercício”) e passear com sua lancha – até poucos anos atrás saía sozinho mar afora, mas agora prefere estar sempre acompanhado nessas ocasiões. A cereja do bolo para uma vida longa e feliz, conclui Glauco, é amar o trabalho. “Tive o privilégio de nunca considerar que o trabalho é um fardo. Sempre foi um grande prazer para mim, tanto que jamais tirei férias. Ficar um mês longe das atividades profissionais seria uma tortura”, afirma. “Olhando para trás, acho que tive muito mais sorte do que mérito”, conclui, modestamente. ●

*Olinger esteve a um passo de se tornar governador de Santa Catarina em 1975, mas perdeu a indicação para Antônio Carlos Konder Reis e se sentiu aliviado*

“

*Tive o privilégio de nunca considerar que o trabalho é um fardo. Sempre foi um grande prazer para mim*

”



## Pedalandando com fôlego de garoto

**Ingo Fischer**

começou a trabalhar aos 14 anos e aos 17 abriu uma oficina de conserto de bicicletas com os irmãos, em Brusque. Nascia ali o grupo que hoje fabrica bicicletas, eletrodomésticos e equipamentos para a construção civil

# C

om 70 anos completados no dia 8 de março de 2014, Ingo Fischer fala dos planos profissionais com o entusiasmo de um iniciante. Manter o olhar atento para oportunidades é um dos segredos do homem que começou do zero para criar e liderar uma empresa que faturou quase meio bilhão de reais em 2013. Um homem que, além do sucesso empresarial, conseguiu uma proeza que talvez seja ainda mais rara e louvável: preservou o relacionamento com os quatro irmãos que trabalham ao seu lado desde o início do negócio, há quase meio século. “Gostamos tanto da companhia uns dos outros que estamos sempre reunidos em torno de uma mesa de baralho”, conta.

Grande parte da liga que mantém a família unida está nos ensinamentos herdados de Arthur e Olga, o casal de agricultores que criou nove filhos – sete rapazes e duas moças – em uma propriedade modesta

da zona rural de Brusque. Assim como os irmãos, Ingo, o sexto da “escadinha”, ajudou na lida desde pequeno, cumprindo todo tipo de tarefa nas plantações e no cuidado com os animais. Apesar da simplicidade de homem da roça, Arthur fazia questão de que as crianças tivessem a melhor educação possível – ainda que, para frequentar a escola, no centro da cidade, fosse necessário vencer dez quilômetros a pé. “Enfrentávamos essa caminhada com naturalidade. Sabíamos que era necessário e pronto. Sem preguiça nem reclamações”, lembra Ingo.

Foi da mesma forma resignada que os filhos homens cumpriam outra exigência do pai: ao completar 14 anos, tinham que arrumar um emprego para ajudar nas contas de casa. Quando chegou sua vez, Ingo foi trabalhar na indústria têxtil Buettner. Só que ele não se adaptou à monotonia das atividades da sua função – mascate de tecelagem –,

*Ingo Fischer recebeu a Ordem do Mérito Industrial da Confederação Nacional da Indústria (CNI) em 2017, a distinção máxima do setor no País*

limitadas à repetitiva tarefa de transportar fios de um lado para o outro da fábrica. “Eu queria algo em que pudesse aprender coisas novas todos os dias, tomar iniciativas. Aquele emprego era o inverso de tudo isso”, lembra. Três meses depois, ele decidiu pedir as contas, ainda que para isso tivesse que enfrentar o descontentamen-

to do pai. “Prometi a ele que logo arranjaria outro serviço, e ele me deu um voto de confiança.”

Foi quando ele começou a trabalhar numa oficina de conserto de bicicletas – algo que seria decisivo para o seu futuro. Foram três anos de aprendizado até a decisão de abrir a própria oficina, aos 17 anos. Desde então, jamais voltou a ser empregado. O pequeno negócio, iniciado em uma sala alugada, foi crescendo com a variedade dos produtos que

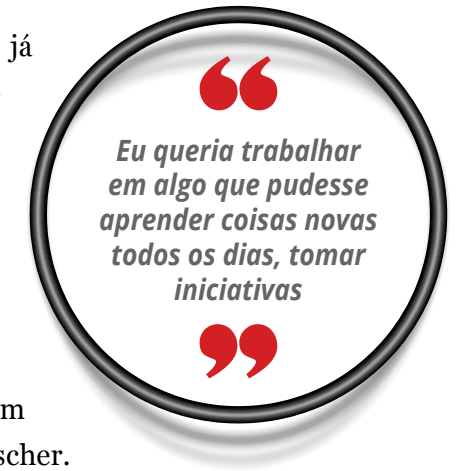
Ingo e alguns dos irmãos, que àquela altura já trabalhavam com ele, aprenderam a consertar. Logo a oficina estava apta a dar jeito em praticamente qualquer máquina que deixasse de funcionar – fogões, geladeiras e todo tipo de equipamento industrial.

Os irmãos passaram a lidar com aço inoxidável e, a partir daí, dedicaram-se à fabricação de pias de cozinha. Foi nesse momento, em 1966, que nasceu oficialmente a Irmãos Fischer.

Logo surgiria outra grande oportunidade: a confecção de mesas revestidas de aço inoxidável para processamento de pescados, exigência das autoridades sanitárias – até então, as companhias pesqueiras costumavam trabalhar direto na madeira, material mais suscetível a contaminações. Logo as mesas da Fischer estavam sendo vendidas em todo o Brasil, de Rio Grande (RS) a Manaus (AM).

**Segmentos** | Seguindo à risca o velho ensinamento de jamais colocar todos os ovos na mesma cesta, a Fischer diversificou. Passou a fabricar fornos elétricos para uso residencial, produtos cuja solidez se tornou uma lenda – quase cinco décadas depois, muitos continuam em plena atividade. A linha de eletrodomésticos e eletroportáteis foi sendo gradualmente ampliada – fogões, torradeiras, cafeteiras –, ao mesmo tempo que a empresa passou a produzir equipamentos para construção civil, como betoneiras e carrinhos de mão. Ingo fez questão, também, de montar uma linha de bicicletas, já que conhecia muito bem este produto. Atuando em tantos segmentos, a Fischer não sofreu grande abalo quando o negócio das mesas pesqueiras perdeu força e foi repassado a um grupo de engenheiros.

A maior unidade da empresa, com 60 mil metros quadrados de área





construída, é a do negócio mais recente: a fabricação de “paredes de aço” para utilização em casas e prédios. Os equipamentos estão sendo montados por técnicos chineses, país que utiliza em larga escala essa tecnologia ainda pouco conhecida no Brasil. Foi por conta desse e de outros projetos que a Fischer abriu uma unidade na China, com a atribuição principal de funcionar como uma espécie de “controle

de qualidade”, analisando minuciosamente tudo o que vem de lá para o Brasil.

Feitas de chapas recheadas com injetados de poliuretano, as “paredes de aço” são capazes de substituir a alvenaria com uma série de vantagens, na avaliação do líder da Fischer. “O tempo de construção é bem menor – bastam três dias para erguer uma

casa pré-moldada de quase 70 metros quadrados. Além do mais, há melhor controle térmico e preservação do meio ambiente, já que nenhuma madeira é utilizada”, descreve. A empresa desenvolveu também um projeto de prédios de quatro andares que utilizam a tecnologia. Ingo aposta que as paredes de aço poderão dar uma boa contribuição para reduzir o déficit de 10 milhões de residências no País. Outro nicho é o fornecimento de escolas prontas.

Até 2016, o ano do cinquentenário, Ingo pretende ver resolvido o processo de sucessão. O Conselho de Administração está sendo estruturado e ganhará sala própria. Enquanto isso, uma consultoria prepara seis representantes da segunda geração identificados como sucessores em potencial. “Nossa decisão é manter a gestão familiar. Não é fácil trazer alguém de fora e colocar dentro de uma organização com

*Um trecho de 3,2 km da duplicação da Rodovia Antônio Heil, em Brusque, inaugurado em 2017, é fruto de convênio entre a Irmãos Fischer e o governo do Estado*

trajetória como a nossa. Achamos que, para que o próximo seja bem-sucedido, é fundamental que tenha crescido aqui”, considera.

**Hipismo** | “Aposentadoria” é uma palavra que não faz parte do dicionário de Ingo, no entanto. Acostumado a dedicar mais de 12 horas diárias ao trabalho, ele não planeja reduzir muito o ritmo. Além da participação no Conselho, seguirá em atividades que vão além dos muros da Fischer. Em 1974, foi dele a proposta de criação do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas de Brusque, tendo sido seu primeiro presidente e desde então sucessivamente reeleito. Em 1980, tornou-se conselheiro da FIESC, depois vice-presidente para Assuntos Estratégicos e vice-presidente regional. Também foi mais de uma vez presidente da Associação Comercial e Industrial de Brusque e há 15 anos é provedor do Hospital de Azambuja.

Tudo isso precisará ser conciliado com o tempo dedicado às quatro netas, que ele quer ampliar. E também com o hobby predileto: a criação de cavalos de raça – Ingo tem um haras, onde instalou uma escola de hipismo e organiza diversas competições. “Outra coisa que não vou deixar de fazer é jogar baralho com os meus irmãos. Já encomendei até uma mesa especial para a futura sala do Conselho”, sorri. ●



## FISCHER

### SEDE

Brusque

### FUNDAÇÃO

1966

### UNIDADES FABRIS

4

### FUNCIONÁRIOS

750

### PRODUÇÃO

200 mil itens por mês

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Fornos elétricos, fogões cooktop, coifas, betoneiras, carrinho de mão, bicicletas, sistema construtivo modular

### FATURAMENTO

R\$ 441,5 milhões

Obs.: Em 2017



# Segue o jogo

Após perder o pai aos 14 anos, **Jair Philippi** foi trabalhar na serraria da família e nunca mais parou. Tornou-se um empreendedor em série, abrindo mais de 20 empresas

# S

e há um atributo que se destaca na trajetória pessoal e profissional de Jair Philippi é a capacidade de não esmorecer diante de obstáculos e permanecer sempre disposto a encontrar novos caminhos quando as circunstâncias exigiram. Não é por acaso que, ao ser perguntado sobre uma frase que lhe sirva de inspiração, ele abriu mão de recorrer a um filósofo ou escritor famoso, como a maioria faz, para optar pela simplicidade de uma expressão coloquial que sintetiza justamente a ideia de perseverança e tenacidade: “Segue o jogo”, respondeu, ao final de alguns segundos de reflexão com o olhar imerso em lembranças. “Eu diria que este é o meu lema. Porque, enquanto a bola está rolando, a gente tem que correr atrás, não é mesmo?”

Terceiro filho de uma família de 12 irmãos, nascido em 1933 no interior de Águas Mornas, quando o município ainda pertencia a Palho-

ça, Jair se mudou aos três anos para a região serrana – inicialmente para Lages e depois para o interior de Bom Retiro, onde o pai, Manoel, passou a trabalhar como madeireiro. Algum tempo depois, o menino foi morar com os avós maternos em Santo Amaro da Imperatriz, para estudar. Nesse período habituou-se a ter responsabilidades, pois o avô não dava moleza, nem mesmo para crianças. “Ele tinha um pequeno hotel e colocava os netos para ajudar, na limpeza ou mesmo na cozinha. Tinha também uma chácara e cada um cumpria tarefas para manter tudo organizado”, lembra.

Jair retornou à Serra para estudar no internato do Colégio Diocesano de Lages. Até que, aos 14 anos, recebeu uma notícia chocante: a morte do pai, aos 43 anos. A mãe, Olindina, perdia o marido aos 34

anos e grávida do 12º filho. Diante de acontecimento tão trágico e inesperado, decidiu-se que os três irmãos mais velhos parariam de estudar para trabalhar na serraria da família, contribuindo para assegurar o sustento dos nove mais novos. Assim, ainda em plena adolescência, Jair passou a cumprir expedientes de 12 horas diárias, exercendo atividades físicas pesadas e absorvendo por tabela muitas noções de administração,

tudo isso enquanto lidava emocionalmente com a perda da sua grande referência de vida. “Até hoje, passados tantos anos, diante de uma dificuldade ou da necessidade de tomar uma decisão, me reporto ao meu pai nos meus pensamentos”, confidencia.

Depois de algum tempo, ele chegou a abrir uma serraria só dele,

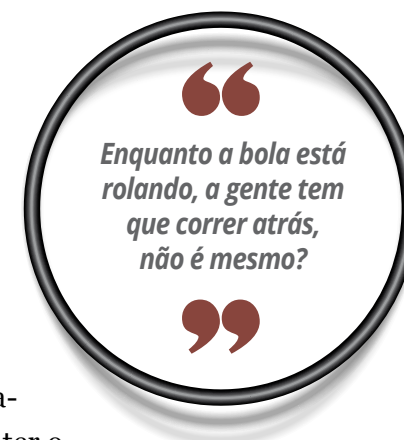
*O Grupo Jair Philippi atua em diversos ramos, dentre eles construção civil, indústria de pré-moldados, fundações e obras especiais, transportes, agropecuária e fruticultura*

mas a cada ano que passava percebia com mais clareza que se tratava de um negócio em risco, por conta da crescente escassez de araucárias na região. Havia a perspectiva da substituição gradual da matéria-prima por pinus, mas esse processo seria longo e certamente causaria modificações profundas na atividade madeireira. Jair não sabia se conseguiria manter o nível de competitividade em meio a esse novo cenário.

A saída que ele vislumbrou tinha nome: diversificação. Era preciso deixar de depender de uma só atividade. Com este pensamento em mente, Jair logo se tornaria um empreendedor em série. A partir do final da década de 1970, abriu mais de 20 empresas, a maior parte das quais permanece ativa, reunida sob o guarda-chuva do Grupo Jair Philippi.

**Máquinas pesadas** | Os planos de diversificação exigiam a mudança para Florianópolis, fazendo com que o empresário deixasse Bom Retiro, cidade com a qual havia estabelecido laços profundos – no período entre 1963 e 1976 chegou a ser duas vezes vereador e prefeito. “Não foi fácil conciliar minhas atividades de empresário com a gestão pública, mas não me arrependo, pois sei que contribuí muito para o desenvolvimento da cidade”, lembra ele, cuja passagem pela prefeitura foi marcada pelos investimentos em obras de infraestrutura, como pontes e estradas. A vocação para liderar continuaria aflorada na capital, levando-o a ser escolhido presidente do Sinduscon, o Sindicato da Indústria da Construção Civil da Grande Florianópolis.

Em 1979, ao mesmo tempo que providenciava a mudança para a capital, ele daria o primeiro grande passo em direção à diversificação ao inaugurar a Cimenbloc, fábrica de artefatos de cimento – tubos de con-



creto, lajotas, lajes pré-moldadas, meio-fio, galerias pluviais e calhas – sediada em Palhoça. “Pensei em algo que tivesse características em comum com a atividade que eu conhecia e à qual havia dedicado a vida até então. À primeira vista o cimento pode parecer distante do ramo de

madeiras, mas na verdade não é. São dois ambientes de máquinas pesadas – caminhões, guindastes, tratores”, descreve.

Dentro dessa mesma lógica surgiram a JHP Fundações, sediada em São José, e a Protensul, especializada em produtos pré-moldados, a exemplo de estacas de concreto, galpões industriais, vigas de pontes e lajes, feitos com base na tecnologia de protensão, que inspirou o nome da empresa. Tra-

ta-se de um recurso que permite alcançar vãos maiores e que dá mais rigidez aos elementos pré-moldados, com vantagens tanto no prazo de execução quanto no custo da obra. Com a Protensul o grupo passou a participar de projetos grandes, como a construção do Continente Shopping, de São José.

**Maçãs** | Mesmo mais focado no litoral, Jair não deixou de continuar fomentando a economia da região serrana. Entrou no mercado de fruticultura ao fundar a Pomesul, em Bom Retiro, dedicada à produção e processamento de maçãs. Ao mesmo tempo, conduziu a transição que manteve a madeireira em atividade – hoje, totalmente apoiado no reflorestamento de pinus, o empreendimento fornece madeira serrada em bruto para fábricas de móveis, portas, caixaria e ferramentas.

*Philippi foi um dos fundadores do Sindicato das Indústrias de Pré-Moldados e Artefatos de Cimento da Grande Florianópolis, que presidiu entre 1994 e 2012*

Longe de cogitar a aposentadoria, Jair se divide, “sem compromisso”, entre as empresas que criou, cada uma delas rodando por conta própria. Como sua opinião continua sendo muito valorizada, ele virou uma espécie de consultor interno de luxo. “Onde precisam de mim eu vou dar uma olhada, trocar ideias, participar de reuniões”, diz. Uma das vantagens desse cotidiano é ter mais tempo para estar ao lado de Luiza Helena, sua companheira há quase seis décadas. “Além de ser a mãe dos nossos quatro filhos, ela foi fundamental em toda essa trajetória, sempre me dando o máximo de apoio. Quando soube que eu daria esta entrevista, ela fez questão de pegar um belo paletó para eu ficar bem”, diverte-se Jair.

Um orgulho para ele é que, graças em grande parte ao apoio dado à mãe nos primeiros tempos após a morte do pai, todos os irmãos mais novos seguiram nos estudos e conseguiram fazer faculdade. Outro motivo de satisfação pessoal é ter tido muitos parentes trabalhando junto com ele ao longo da vida – irmãos, cunhados, filhos, sobrinhos –, sempre com harmonia e respeito. Esta grande família permaneceu sempre unida e faz questão de se reunir pelo menos duas vezes por ano, em clima de muita alegria. “Acho que quem passa por grandes dificuldades valoriza mais as realizações e os bons momentos da vida”, considera Jair. ●



GRUPO JAIR PHILIPPI

SEDE

São José

FUNCIONÁRIOS

600

PRINCIPAIS PRODUTOS

Pré-moldados de concreto e madeira

UNIDADES FABRIS

5

FATURAMENTO

R\$ 65,8 milhões

Obs.: Em 2017



## Tornaram-se uma coisa só

João Stramosk e a Metalúrgica Riosulense começaram a união quando ele foi trabalhar como contador terceirizado. Aos poucos ele comprou a companhia, hoje uma das maiores em seu setor

“**E**

u e a empresa somos uma coisa só”, responde João Stramosk ao ser perguntado sobre a importância em sua vida da Metalúrgica Riosulense, onde ele começou a trabalhar aos 20, tornando-se o único proprietário quase 25 anos depois. “Digo que a empresa é a minha vida porque realmente não sei

fazer outra coisa além de trabalhar aqui”, acrescenta.

Hoje, como presidente do Conselho de Administração, ele continua indo todos os dias ao escritório e, devidamente uniformizado com a camiseta que ostenta a logomarca da metalúrgica, gosta de circular pelo chão de fábrica. Nessas ocasiões, costuma parar várias vezes para conversar com os funcionários, especialmente os colaboradores mais antigos, tanto para perguntar sobre assuntos de trabalho quanto pessoais e familiares. “O maior segredo de continuar saudável é acordar sabendo o que você vai fazer naquele dia, e que vai ser algo produtivo.



Trabalhar não é um castigo, como muita gente pensa, e sim uma bênção de Deus. É a melhor forma de não dar chance para as doenças”, afirma o empresário.

**Concurso público** | Nascido ali mesmo em Rio do Sul, em 1927, e criado pela avó, tudo o que ele queria quando criança era continuar estudando, o máximo possível. Ao conhecer um interno do Seminário São Francisco Xavier, sediado no distrito de Rio do Oeste (hoje município), encantou-se com os relatos que ouviu. O seminário havia sido inaugurado poucos anos antes e João se candidatou a uma das vagas.

*A Riosulense se destaca pela atuação comunitária, com ações ambientais, de capacitação de mulheres e construção de biblioteca*

Foi escolhido e permaneceu lá dos 16 aos 20 anos. “Foi uma experiência fundamental para complementar a formação humana e cultural que eu trazia de casa e da escola”, lembra. “Meu modo de ser, de viver, minha preocupação em respeitar as pessoas, tudo isso foi consolidado nesse período”, acrescenta ele, que faz

questão de participar dos encontros anuais de antigos seminaristas.

Em 1947, aos 20 anos, recém-saído do seminário, João planejava ingressar no Banco do Brasil, uma das carreiras mais desejadas pelos jovens à época. Enquanto se preparava para prestar o concurso, foi contratado por um escritório de contabilidade, tendo sido logo em seguida designado pelo proprietário a trabalhar dentro de um dos clientes, uma metalúrgica recém-fundada, que prestava serviços de mecânica básica e atuava principalmente junto à indústria madeireira e de fécula de mandioca. “Eu teria que cuidar de toda a contabilidade da empresa, mas não me sentia pronto para aquela responsabilidade. Meu chefe

## *A metalúrgica entrou no segmento automotivo nos anos 1950, aproveitando os incentivos para o setor*

disse que eu aprenderia na prática e que estava à disposição para esclarecer qualquer dúvida. E assim eu enfrentei aquele desafio”, descreve.

João mal poderia imaginar que iniciava ali um caminho que o uniria à Metalúrgica Riosulense pelo resto da vida. Dedicando-se intensamente ao trabalho, ele se tornou peça fundamental da empresa.

Em 1954 chegou ao cargo de diretor comercial, a essa altura já como acionista. Até que um dos fundadores decidiu mudar de ramo e ofereceu as ações a ele, que as comprou, mesmo sem ter capital disponível – pagou em muitas prestações. Repetiria o processo depois com os outros sócios, até se tornar o único proprietário, em 1971. Hoje, passados tantos anos, ele está de tal forma identificado com a Riosulense que todos o chamam de “fundador” da empresa. Isso acontece com tanta frequência que, na maioria das vezes, ele já nem se dá ao trabalho de explicar que, na verdade, começou como um funcionário terceirizado do escritório de contabilidade.

**Recriação** | E de certa forma pode-se mesmo dizer que, se ele não fundou a Riosulense, certamente a recriou, pois foi a partir da sua ascensão ao comando que a empresa ganhou um grande impulso. Hoje, com 700 funcionários, é uma das principais metalúrgicas nacionais do segmento de peças automotivas, fornecedora das principais montadoras nacionais e de várias fabricantes estrangeiras, em 25 países.

“

*Trabalhar não é um castigo, como muita gente pensa, e sim uma bênção de Deus. É a melhor forma de não dar chance para as doenças*

”

Atua, ainda, na distribuição de peças para reposição, com uma rede que atende retíficas e oficinas mecânicas em todo o Brasil. Seu portfólio é composto por mais de 5 mil itens, cobrindo desde motos e carros de passeio a caminhões e máquinas agrícolas.

**Incentivos** | A entrada no setor automotivo se deu em 1956, momento em que esta indústria ganhava grandes incentivos no País. A Riosulense investiu inicialmente na produção de guias de válvulas, diversificando aos poucos a gama de peças fabricadas. Na virada da

*O parque fabril conta com duas fundições e usinagem. Em 2017 a empresa abriu escritório em Campinas (SP) e em 2018 um centro de distribuição no Chile*

década de 1970 para a de 1980, a produção de autopeças já havia se tornado a principal atividade da empresa. Outro salto se deu em 1990, com a inauguração do novo parque fabril, sede da metalúrgica até hoje. A partir de 2011, em sintonia com a frase que sintetiza seus negócios – “soluções para mover o mundo” –, a empresa passou a fornecer

peças também para os setores ferroviário e naval.

Apesar da grande dedicação ao trabalho na Riosulense, o líder da empresa sempre encontrou tempo para atividades em prol da comunidade e fez questão de fomentar esse mesmo espírito na equipe. “Eu sempre digo que a Riosulense pertence muito mais à comunidade do que à família Stramosk”, ressalta. Os exemplos são muitos e diversos. Vão desde campanhas de conscientização ambiental, como a recuperação de áreas de mata com o plantio de espécies nativas, até trabalhos de cunho educacional, como a escola de metalurgia aberta a familiares dos funcionários e a capacitação de mulheres oferecida pela

Casa Comunitária Maria José. A empresa foi responsável também pela construção de uma biblioteca no Bairro Budag e pela restauração da antiga estação ferroviária de Braço do Trombudo, transformada em centro cultural.

A trajetória de João foi também marcada pela dedicação à coletividade empresarial. Ele dirigiu a Associação Comercial e Industrial de Rio do Sul, o Sindicato das Indústrias Metalúrgicas, foi vice-presidente regional da FIESC e diretor do Sindicato Nacional do Setor de Autopeças (Sindipeças). E conseguiu conduzir o processo de sucessão sem maiores turbulências – os cinco filhos, todos homens, frutos de seu casamento com Maria José, participam da empresa, ocupando cargos executivos ou cadeiras no Conselho de Administração.

Ao longo de tantos anos como empresário, João enfrentou muitas turbulências e momentos de dificuldade, mas aprendeu a não se preocupar com isso e a enxergar o futuro sempre com otimismo. “Os problemas fazem parte da vida de todo empreendedor, ainda mais no Brasil. Eles mudam com o tempo, se transformam, mas sempre vão existir. Todo mundo que tem um negócio precisa conviver com os problemas sem perder o sono por conta disso”, recomenda. ●



## METALÚRGICA RIOSULENSE

### SEDE

Rio do Sul

### FUNDAÇÃO

1946

### FUNCIÓNÁRIOS

700

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Autopeças: camisas de cilindro, guias e sedes de válvulas e tuchos mecânicos

### PRODUÇÃO

4,5 milhões de peças/mês

### FATURAMENTO

R\$ 163 milhões

Obs.: Em 2017



# Pioneiro da tecnologia

José Fernando Faraco fundou a Dígitro, empresa que deu notoriedade ao setor de informática e telecomunicações em Santa Catarina, e foi presidente da FIESC

# A

proximidade dos 40 anos da Dígitro, referência nacional em tecnologia e telecomunicações que iniciou suas atividades no dia 1º de setembro de 1977, em Florianópolis, tem levado o engenheiro eletricitista José Fernando Xavier Faraco – um dos fundadores da empresa e único a prosseguir nela – a lembrar com frequência do passado. “Olhando em retrospectiva agora, na maturidade, fica claro como a vocação para empreender se manifestou desde muito cedo em mim”, constata, aos 61 anos.

A recordação mais antiga nesse sentido o leva à idade de oito anos, quando ele se uniu a amigos da vizinhança – na Rua São Jorge, centro da capital – para construir um boi-de-mamão, usando caixotes velhos e tecidos arrecadados nas casas de cada um. A “trupe” fez várias apresentações ao longo do verão, o que rendeu algum dinheiro por conta das contribuições que pediam ao público. No final de fevereiro, às



vésperas do reinício das aulas, houve a distribuição dos dividendos. “Nunca esqueci desse primeiro gostinho de ganhar dinheiro com meu próprio trabalho”, conta.

Não demorou para que José Fernando percebesse uma nova oportunidade: a meninada tinha dificuldade para conseguir boas rabiolas para as pandorgas, pois o tipo de tecido ideal não era muito fácil de encontrar. Ele descobriu que as sobras das rendas da fábrica Hoepcke eram perfeitas para essa finalidade. Ia lá, comprava, cortava no formato certo, embalava com celofane e vendia na rua – sem revelar a ninguém o fornecedor, claro. Quando começou a onda das guerras

de pandorgas, em que um tentava cortar o fio do outro, ele bolou um kit que vinha com uma gilete estrategicamente instalada num pedaço de bambu, pronto para ser acoplado ao conjunto sem atrapalhar o voo. “Era um verdadeiro artefato bélico”, diverte-se.

Aos 11 anos, José Fernando tornou-se cobrador de títulos da Enciclopédia Britânica, subcontrata-

do pelo irmão mais velho, que tinha obtido a concessão do serviço em Florianópolis. “Meu irmão deixava pronto o roteiro de onde eu precisava ir e eu cumpria à risca. Cobrar não é fácil, ainda mais para uma criança, e esse trabalho me ensinou bastante a lidar com pessoas.” Nessa fase, ele iniciou a poupança que culminaria com a compra do primeiro imóvel, alguns anos depois, sob orientação do pai, o bacharel em Direito e bancário Carmelo – uma influência muito forte na vida dos filhos. “Meu pai nunca nos deu nada de mão beijada, sem esforço. Dizia que o papel dele era ensinar a pescar. Isso nos impulsionou a buscar nossos caminhos”, lembra.

*A Dígitro automatizou o serviço de despertador da Telesc. Antes disso, funcionários anotavam os pedidos e ligavam manualmente para cada um nos horários marcados*

A iniciativa seguinte foi montar uma banda de rock, sob influência direta do fenômeno Beatles – inclusive no nome escolhido, Os Binos. Quando os componentes da banda começaram a ingressar na universidade e precisavam ganhar algum dinheiro em meio aos horários irregulares das aulas, a música tornou-se uma atividade profissional. “Certamente não éramos a melhor banda da cidade, mas fomos a mais lucrativa e duradoura, porque tínhamos a melhor gestão”, constata José Fernando. Recentemente, os integrantes de Os Binos voltaram a ensaiar e fazer apresentações especiais para lembrar aquela fase.

**Edícula** | José Fernando escolheu engenharia elétrica em grande parte por influência das experiências que teve no Colégio Catarinense – os professores incentivavam e valorizavam os trabalhos práticos, especialmente nas feiras de ciências. Durante a universidade, ele se uniu a um colega dos tempos do Catarinense, Marcos Regueira, para desenvolver os primeiros projetos. Trabalhavam numa edícula nos fundos da casa de Marcos, até então usada como lavanderia e cedida pela mãe do colega, dona Vanda. “Era um espaço que devia ter no máximo uns 12 metros quadrados. Ali atravessávamos a madrugada trabalhando em cima da bancada, felizes da vida, sem ver o tempo passar.”

A Dígitro foi oficialmente fundada com a entrada de mais um sócio, o também engenheiro eletricitista Lúcio Prazeres, quando a formalização do negócio se tornou necessária. “Nosso primeiro grande projeto foi um placar eletrônico para o estádio do Figueirense, o primeiro de Santa Catarina. Só Rio e São Paulo tinham esta tecnologia”, orgulha-se



José Fernando. Depois, eles desenvolveram um cronômetro com marcação de centésimos de segundos, a pedido de amigos que faziam rali. Em paralelo a esses projetos, José Fernando trabalhava na Prodasc, a companhia de processamento de dados do Estado de Santa

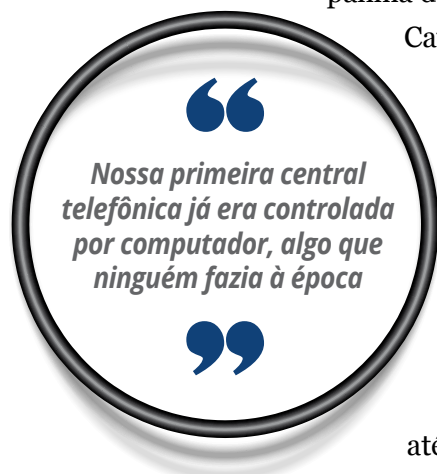
Catarina, condição que o levou a participar da estruturação do setor de informática em várias estatais, como Besc, Celesc e Casan, e também da Assembleia Legislativa.

O grande impulso da Dígitro veio com a automatização do serviço de despertador automático para a Telesc, a antiga companhia de telefonia de Santa Catarina.

Isso representou um grande avanço, porque até então era preciso ter um grande número de funcionários para anotar os pedidos e ligar manualmente para cada um nos horários marcados. A tecnologia foi vendida a diversas outras empresas de telefonia do País, principais clientes da Dígitro nos primeiros anos.

**Nova sede** | Com a privatização das teles na década de 1990, a Dígitro precisou se reinventar, pois o número de clientes em potencial saltou de apenas 28 para mais de 3 mil. Foi preciso ampliar o portfólio, com produtos que sempre uniam a especialidade de José Fernando, a informática, à de Regueira, as telecomunicações. “Essa característica estava no nosso DNA. Nossa primeira central telefônica já era controlada por computador, algo que ninguém fazia à época”, lembra. A sociedade passou por mudanças desde então, e hoje, além dele, que cuida da área comercial, estão à frente da empresa seu irmão Geraldo, atual presidente executivo, e Milton Espíndola, vice-presidente de tecnologia.

Em 2009, a Dígitro inaugurou a nova sede em Florianópolis, prédio



que se tornou referência em sustentabilidade, com estação de tratamento de efluentes, células fotovoltaicas para produção de energia elétrica a partir de energia solar, aquecimento solar da água, coleta e uso da água da chuva. Outro marco significativo foi a conquista, em 2013, da condição de Empresa Estratégica de Defesa, título outorgado pelo Ministério da Defesa a empresas consideradas detentoras de tecnologias estratégicas para o País. A Dígitro foi a 26ª a obter tal distinção, o que a qualificou a receber vantagens tributárias. A empresa fatura cerca de R\$ 100 milhões por ano.

Em meio a tantas atividades, José Fernando sempre encontrou tempo para exercer outra de suas características manifestadas desde cedo: a liderança. Em 1986, ele fundou e foi o primeiro presidente, durante quatro anos, da Associação Catarinense de Empresas de Telemática e Eletrônica, atual Associação Catarinense de Tecnologia (Acate). Entre 1992 e 1999, foi o primeiro vice-presidente da FIESC, na gestão de Osvaldo Douat, elegendo-se presidente em seguida, cargo que ocupou entre 1999 e 2005. Como não poderia deixar de ser, sua gestão foi marcada pelo incentivo à inovação e à Pesquisa & Desenvolvimento. ●



## DÍGITRO

### SEDE

Florianópolis

### FUNDAÇÃO

1997

### FUNCIONÁRIOS

450

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Contact Center, comunicação unificada, PABX, monitoração legal, monitoração das comunicações por rádio

### FATURAMENTO

R\$ 95 bilhões

Obs.: Em 2017



## De contador a **controlador**

José Henrique Loyola era casado com a filha de uma acionista da Companhia Fabril Lepper e nem sabia. Depois que assumiu as rédeas da empresa, ela prosperou

# N

ão foi por acaso que ao lançar sua biografia em 2012, perto de completar 80 anos, José Henrique Carneiro de Loyola optou pelo título “Colecionador de Desafios”. Sua trajetória é repleta de situações em que foi preciso superar grandes dificuldades para viabilizar projetos que pareciam condenados ao fracasso. Para explicar como realizou uma série de feitos extraordinários, ele gosta de citar duas frases que considera conselhos preciosos: “Não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje” e “Ninguém aprende a andar de bicicleta com aula teórica”. Ou seja: dedicação e mão na massa, eis a fórmula.

Saudável e bem-humorado, José Henrique ainda trabalha todos os dias – e assim pretende seguir até chegar à conclusão de que não tem mais condições. “Ninguém vai definir isso por mim. Eu vou perceber quando devo parar e pronto”, afirma o controlador da Companhia Fa-

bril Lepper, de Joinville, e da Fiação São Bento, de São Bento do Sul. “Continuo dando os meus palpites porque sou o controlador, e o próprio nome já diz tudo, não é?”, pergunta, antes de soltar uma de suas frequentes gargalhadas.

Primogênito de sete irmãos – dois homens e cinco mulheres –, José Henrique gosta de dizer que ocupou o papel de “neto pobre” da tradicional sentença “avô rico, filho nobre, neto pobre”. Nascido em 1932 em Joinville, ele descende de famílias tradicionais. O bisavô David Carneiro tinha a maior fortuna do Paraná, por conta de negócios relacionados à extração de erva-mate. Outro bisavô, Etienne Douat, foi um engenheiro francês que veio ao Brasil para participar da construção da ferrovia entre Curitiba e Paranaguá e depois se instalou em Joinville para liderar a construção da Estrada Dona Francisca.

O pai de José Henrique, Lauro Carneiro de Loyola, foi deputado federal por quatro legislaturas, tendo sido um dos “desbravadores” de Brasília, quando a nova capital foi inaugurada, em 1960. “Com o meu pai por lá eu poderia ter arrumado um cargo federal qualquer, já que naquela época tudo acontecia por nomeação. Mas eu queria continuar em Joinville para casar e precisava fazer meu próprio caminho”, lembra. Valeu a pena: a longa e feliz união com Helga já completou 60 anos.

*Loyola teve a ideia de incluir na conta de luz a contribuição para os Bombeiros Voluntários de Joinville. A ideia foi copiada em todo o Brasil*

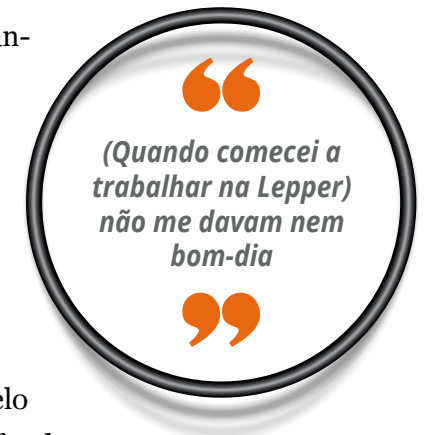
Quando saiu em busca do primeiro emprego, José Henrique bateu à porta da agência em Joinville do banco Crédito Real de Minas Gerais. Foi contratado para uma experiência que se assemelha muito às que são feitas hoje com os *trainees* nas grandes empresas. “Passei por vários setores para conhecer o funcionamento geral do banco e acabei ficando na conta-

bilidade”, explica. Não muito tempo depois, quando tinha apenas 24 anos, ele foi contratado pelo Banco Comercial do Paraná para ser o gerente da agência que seria aberta em Joinville.

Aos 30 anos, já formado em Contabilidade e em Economia, começou a relação com a Lepper, uma história que parece ter saído de um folhetim. A fabricante de artigos para cama, mesa e banho havia sido fundada em 1907 pelo avô de Helga, Hermann Lepper – que também fundaria, quatro anos depois, a Associação Comercial e Industrial de Joinville (ACIJ). Naquele momento, a empresa estava sendo administrada por três tios de Helga. Os pais dela não mantinham qualquer ligação com o negócio, mesmo porque haviam morado na Alemanha por muitos anos.

**Seleção natural** | José Henrique nunca havia pensado em pedir emprego na empresa da família da esposa, até o dia que viu um anúncio no jornal convocando interessados a trabalhar na Lepper como auxiliar do contador-chefe. “Apesar da ligação familiar, eu me apresentei como qualquer outro candidato e acabei sendo selecionado”, lembra. Nos primeiros tempos, ele foi tratado com bastante indiferença. “Não me davam nem bom-dia”, recorda. Além do clima ruim, José Henrique encontrou a empresa à beira da falência, com a contabilidade quatro meses atrasada. Em um mês, colocou tudo em dia. Algum tempo depois, com a morte repentina do chefe da contabilidade, ele assumiu o setor e passou a ter acesso a documentos que lhe revelariam uma surpresa: sua sogra era proprietária de 21% das ações da empresa e não sabia disso.

José Henrique se tornou representante da sogra em meio a uma sociedade com cinco outros integrantes – dois com 23% das ações, um com 21% e dois com 6%. “Ninguém se entendia”, resume. A saída vislumbrada



por ele, enquanto tentava fazer prevalecer sua visão nos embates entre os sócios, foi ir comprando ações aos poucos, principalmente depois que a participação se diluiu por um grande número de herdeiros. “Fui paciente. Troquei um carro por um punhado de ações com um herdeiro, uma moto com outro. Certo dia descobri que parte de um apartamento havia sido paga com ações da empresa e as comprei da imobiliária. Assim, de grão em grão, cheguei a 30%, que, com os 21% da minha sogra, me deram o controle da empresa.”

**Secretário de Estado** | Em 1972, com a Lepper apresentando bom desempenho sob o comando de José Henrique, ele foi escolhido para assumir também a Fiação São Bento, sediada em São Bento do Sul, parceria da empresa com o Grupo Renaux – ambos compartilhavam do interesse de ter uma fornecedora própria de fios. Ele conseguiu financiamento para troca de todo o maquinário e em pouco tempo quadruplicou a produção.

“  
Continuo dando os meus palpites porque sou o controlador, e o próprio nome já diz tudo, não é?  
”

Em 1989, José Henrique foi convidado por um velho amigo de Joinville, Luiz Henrique da Silveira, então governador de Santa Catarina, para assumir a Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo. Embora até então sequer fosse filiado a um partido, ele aceitou o desafio, principalmente porque teria como principal missão implantar o Programa de Desenvolvimento da Empresa Catarinense (Prodec), que concedia incentivos à implantação ou ampliação de indústrias. “Muitos negócios que estão bem hoje ganharam impulso graças ao Prodec, motivo de muita satisfação para mim”, afirma.

Ao deixar a secretaria, ele se tornou presidente da ACIJ, vice-presidente da FIESC e assumiu mais um grande desafio: a presidência dos

Bombeiros Voluntários de Joinville, que enfrentavam uma forte crise financeira às vésperas de completar 100 anos. Não deixava de ser um ato de reverência a Hermann Lepper, que tinha sido um dos fundadores da instituição, em 1892. Para salvá-la, José Henrique teve a ideia de incluir na conta de energia elétrica dos moradores da cidade a possibilidade de pagamento de uma pequena contribuição para os Bombeiros Voluntários. Convenceu a Celesc ao oferecer 5% do que fosse arrecadado. “A estratégia deu tão certo que esta ideia foi depois copiada Brasil afora para os mais diversos fins”, conta.

Em 1994, José Henrique aceitou convite para ser o primeiro suplente da candidatura de Casildo Maldaner ao Senado, o que o levou a assumir o cargo durante o ano de 1996 e novamente em 2000, momento em que decidiu passar o comando das empresas às filhas Maria Regina e Gabriela. “Minha experiência na política foi decepcionante, pois percebi que ter boas ideias e boas intenções não significa nada”, resume. Ao menos ele teve a oportunidade de doar todos os salários recebidos na vida pública à Fundação 12 de Outubro, que criou em 1987 para atender crianças e idosos carentes. “Juntar dinheiro só por juntar não faz sentido. Caixa não tem gaveta”, afirma ele, citando mais uma de suas frases prediletas. ●



#### LEPPER

##### SEDE

Joinville

##### FUNDAÇÃO

1907

##### FUNCIONÁRIOS

623

##### PRINCIPAIS PRODUTOS

Linhas de cama, mesa, banho e decoração

##### PRODUÇÃO

2,3 mil toneladas/ano

##### FATURAMENTO

R\$ 108,6 milhões

Obs.: Em 2017

#### FIÇÃO SÃO BENTO

##### SEDE

São Bento do Sul

##### FUNCIONÁRIOS

700

##### PRINCIPAIS PRODUTOS

Fio 100% algodão e fio mescla (fibras de algodão e fibras sintéticas)

##### PRODUÇÃO

12,7 mil toneladas/ano

##### FATURAMENTO

R\$ 184 milhões

Obs.: Em 2017



## Multiplicação dos resultados

A Cooperativa Central Aurora cresceu e se diversificou sob o comando de **Mário Lanznaster**, um agrônomo apaixonado por todas as atividades ligadas à terra



Em 2006, o agrônomo Mário Lanznaster assumiu a presidência da Cooperativa Aurora, sediada em Chapecó, com vários desafios pela frente. Talvez o maior de todos fosse ocupar o espaço deixado pelo desaparecimento de uma figura marcante na trajetória da cooperativa, o fundador e presidente durante 30 anos Aury Bodanese (1934-2003). Uma década depois, pode-se afirmar com certeza que Mário cumpriu plenamente esse e todos os demais objetivos. Tornou-se uma liderança reconhecida e respeitada do agronegócio brasileiro – sob seu comando, o faturamento anual da Aurora foi multiplicado por cinco, o que posicionou a empresa como o terceiro maior grupo industrial do setor de carnes do Brasil.

A trajetória de sucesso se explica, em grande parte, pela estreita ligação de Mário com a terra e o amor genuíno que demonstra por todas as atividades ligadas a ela. “O agronegócio é diferente da indústria

porque não trabalha com a transformação das matérias-primas, e sim com a multiplicação. Você planta uma semente e ela vira uma planta que dá muitos frutos”, afirma. “Quem atua no agronegócio lida todos os dias com o milagre da vida, e eu nunca perdi o encantamento com isso”, acrescenta.

**Primeiro contato** | Nascido em Dona Emma em 1940, época em que o atual município do Vale do Itajaí era um distrito de Presidente Getúlio, ele começou a trabalhar no campo ainda criança, ajudando o pai, Virgínio, na plantação e colheita de milho, soja, mandioca e fumo – atividades que asseguravam o sustento da família e deram condições para que o casal criasse 15 filhos. Aos 12 anos, Mário foi para o seminário, permanecendo sete anos sendo educado pelos padres.

Decidiu não seguir a carreira religiosa e foi aprovado no vestibular para Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Para se manter em Porto Alegre enquanto fazia o curso, aproveitou os conhecimentos de datilografia que adquiriu na época de seminarista para conseguir trabalhos de meio período em escritórios da capital gaúcha – um deles foi na fábrica de fogões Wallig.

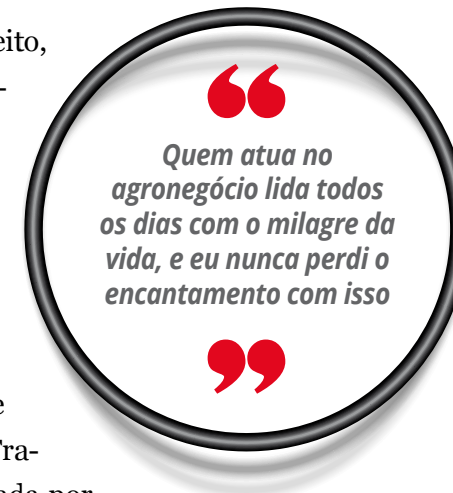
Depois de formado, em 1967, prestou concurso para a Acaresc, atual Epagri (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina), e foi destacado para trabalhar na extensão rural na pequena cidade de Modelo, seu primeiro contato com o Oeste catarinense, região que à época se sentia isolada do resto do Estado. “Fui recebido com festa na cidade,

*Uma das formas de crescimento da Aurora é a aquisição de empresas. Em 2017 comprou duas plantas industriais que pertenciam à Cotrel, de Erechim (RS)*

com almoço especial e discurso do prefeito, pois era o primeiro agrônomo a ir trabalhar lá”, recorda. Ali ele faria um trabalho importante de orientação sobre plantio e suinocultura e conheceria Edirce, futura companheira de vida e mãe de seus quatro filhos.

Depois de algum tempo, Mário foi transferido para Chapecó – cidade em que a Aurora havia sido fundada em 1969. Tratava-se de uma cooperativa central, formada por oito cooperativas da região, criada para melhorar as condições dos produtores e ganhar mercado por conta da união de forças. O objetivo era a industrialização de suínos, agregando valor ao produto dos associados. Em 1974, Mário foi convidado a trabalhar na Aurora como assessor técnico, responsável por tarefas como elaborar projetos para envio a bancos e orientar na construção de pocilgas. À época, a Aurora estava ainda dando seus primeiros passos e abatia apenas 250 suínos por dia. Mário tornou-se um entusiasta convicto do sistema cooperativo, que defende apaixonadamente como uma terceira via política. “É o meio-termo entre o socialismo utópico e o capitalismo selvagem”, define.

O cooperativismo de produção é marcante em Santa Catarina, com destaque para a rede de cooperativas que formam a Aurora – atualmente são 13. Competindo no mercado de igual para igual com as grandes marcas de derivados de suínos, aves e leite, a Aurora tem a vantagem de estar muito próxima de seus fornecedores, na maior parte associados das cooperativas. São, portanto, os donos do negócio, especialmente interessados em que ele prospere. Se a empresa for lucrativa – tiver “sobras”, segundo o jargão do setor – os resultados são divididos entre os associados e reinvestidos em expansão e moderni-



zação. Sob a batuta do presidente, a Aurora deu um grande salto na produção de aves e se tornou relevante no mercado de leite.

Mário fez carreira dentro da Aurora e chegou à diretoria industrial em 1987. Enquanto se dedicava à cooperativa ele criou e desenvolveu também a própria granja, uma propriedade de 120 hectares no interior de Chapecó, onde cria 14 mil suínos – começou com apenas nove matrizes, hoje tem 1.600. “A experiência prática se tornou muito importante para que eu sentisse na pele as mesmas dificuldades que os nossos associados enfrentavam e testasse novos caminhos”, diz. Um exemplo desses novos caminhos é o sistema de geração de energia elétrica a partir dos dejetos dos suínos, capaz de suprir 80% da energia consumida na propriedade.

ca a partir dos dejetos dos suínos, capaz de suprir 80% da energia consumida na propriedade.

**Profissões** | Além de ter se consolidado ao longo dos anos como uma importante fonte de renda, a granja sempre foi o reduto predileto de Mário, avesso a badalações. “Meus filhos vinham com a gente nos finais de semana, ajudavam a plantar e colher feijão, acompanhavam tudo. Não é por acaso que acabaram se formando em profissões de alguma forma ligadas ao agronegócio. Quando eu não estiver aqui, eles terão este negócio para tocar, e tenho certeza de que farão isso com muito amor”, afirma, referindo-se a Fabiano, Fernando, Márcia e Juliana.

Em 1996, Mário assumiu a presidência da Cooperalfa, uma das filiais da Aurora, a convite de Aury Bodanese, que até então acumulava este cargo com a presidência da própria Aurora. Mário se dedicou integralmente à Alfa até 2002, ano em que retornou à Aurora como

*A Aurora foi a primeira empresa brasileira a aderir ao programa de abate humanitário do governo e vai parar, até 2025, de utilizar ovos de galinhas confinadas em gaiolas*

vice-presidente, acumulando as duas funções. Em 2006 assumiu a presidência da Aurora, exercida durante dois anos em paralelo com a presidência da Cooperalfa. Em 2008 deixou a cooperativa singular, permanecendo desde então exclusivamente como presidente da Aurora. “A grande lição que trago da minha trajetória vale para qualquer profissional ou empresa: ninguém deve se conformar com a mesmice, se acomodar com o que já conquistou. Procure sempre crescer, procure sempre evoluir”, aconselha.

Mário mantém desde sempre o hábito de acordar bem cedo, às cinco da manhã. Gosta de ler os principais jornais e revistas e assistir aos telejornais matutinos antes de sair para o trabalho, onde costuma chegar às 7h45. No dia a dia ele se veste com informalidade, substituindo o jeans pelo terno apenas em ocasiões especiais. Faz questão de almoçar em casa sempre que possível.

O cotidiano de muita simplicidade contrasta com o alto nível de responsabilidade que recai sobre o líder de uma empresa com faturamento bilionário e 27 mil funcionários, além de outros 8 mil trabalhadores das cooperativas associadas. As cooperativas somam 72 mil famílias associadas, todas dependentes das decisões e das ações de Mário à frente da Aurora. Encarar tudo isso certamente não é fácil, mas a regra de ouro está bem clara para ele. “Sempre fiz o que achava correto. Nada é mais valioso do que ter a consciência tranquila e nenhum legado é mais sólido que a história de vida.” ●



## AURORA ALIMENTOS

### SEDE

Chapecó

### FUNDAÇÃO

1969

### PRINCIPAIS PRODUTOS

Industrializados de carne suína e de frango; leite e derivados

### FUNCIONÁRIOS

27.848

### UNIDADES INDUSTRIAIS

8 de suínos, 7 de aves, 6 de ração, 13 de ativos biológicos (granjas, incubatórios e disseminação de genes) e 1 de lácteos

### FATURAMENTO

R\$ 8,9 bilhões

Obs.: Em 2017





## Maestro da integração

**Oswaldo Douat** cresceu no ambiente do associativismo e se tornou presidente da FIESC nos anos 1990, período em que se redesenharam as relações internacionais da indústria brasileira

# A

vocação para o empreendedorismo e o associativismo está presente na família Douat há gerações. Henrique Douat foi um dos primeiros presidentes da Associação Comercial e Industrial de Joinville (ACIJ) no final da década de 1920. Arnaldo Douat liderou a ACIJ entre 1935 e 1940. O mesmo cargo foi exercido pelo neto de Henrique e filho de Arnaldo, Oswaldo Moreira Douat, entre 1976 e 1978 e posteriormente na gestão 1980-1982. A experiência lhe deu envergadura para alçar um voo mais alto, a presidência da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) nos anos 1990, fazendo uma gestão que ficou marcada pela internacionalização da indústria catarinense e a parceria com o governo do Estado.

A dinastia de homens de negócios da família Douat e a ligação com Joinville começaram em 1874 pelo bisavô de Oswaldo, Etienne, seguidas pelo avô e o pai, que também foi prefeito da cidade entre 1940 e 1944.

Ao longo de todo esse tempo, os Douat lidaram com os mais diversos produtos, da erva-mate a automóveis. Osvaldo formou-se em Direito e Administração de Empresas. A trajetória e a visão do pai sempre foram uma inspiração para ele. Ao deixar o cargo de prefeito, Arnaldo estava decidido a contribuir para a criação de empregos em Joinville, uma das maiores dificuldades que constatou durante o mandato. Convenceu seu pai, que até então era comerciante, atividade que gerava poucas vagas de trabalho, a abrir uma indústria. A iniciativa recaiu para um segmento incomum e até mesmo sofisticado – banheiras esmaltadas, o que obrigou Henrique a trazer técnicos dos Estados Unidos.

Osvaldo era criança quando acompanhou todo esse processo e a passagem gradual de bastão do avô para o pai. Em 1958, ao fazer 18

*Uma das articulações de Douat à frente da FIESC foi a que garantiu a inclusão de Santa Catarina no projeto do Gasoduto Brasil-Bolívia, o que permitiu o fornecimento à indústria do Estado*

anos, ele ingressou no Banco do Brasil, emprego dos sonhos para qualquer jovem à época, pois assegurava estabilidade, prestígio social e boa remuneração. Ainda assim ele continuava com a clara sensação de que seu futuro estaria ligado às empresas da família. “Eu não me via como bancário pelo resto da vida”, conta. A inesperada morte do pai, em 1963, aos 57 anos, antecipou a decisão

de abrir mão do emprego no Banco do Brasil para contribuir com os negócios familiares, ao lado dos três irmãos mais velhos.

Entre os seus afazeres cotidianos de empresário estava a participação ativa nas discussões da ACIJ. A ponderação que demonstrou nas reuniões com representantes do governo do Estado sobre a crise de energia na região de Joinville levou ao convite, pelo governador Co-

lombo Salles, para que assumisse o comando da Centrais Elétricas de Santa Catarina (Celesc), cargo que ocupou entre 1972 e 1975. “Eu aceitei, deixando claro que não tinha experiência, mas faria o máximo para ter um bom desempenho”, diz. “Montei uma excelente equipe e conseguimos tirar a Celesc da crise financeira que a empresa estava atravessando. Quando deixei o cargo, as contas estavam em dia e havia um planejamento estratégico consistente para a década seguinte.”

“  
A FIESC passou a ter  
uma atuação muito mais  
efetiva na definição dos  
rumos do governo

**Visão compartilhada** | Ao final do período frente à Celesc, Osvaldo recusou um convite para assumir uma diretoria da Centrais Elétricas do Sul do Brasil (Eletrosul), que estava se instalando em Florianópolis, por considerar que as empresas da família estavam precisando dele. De volta a Joinville, como presidente da ACIJ, ele começou a frequentar os encontros da FIESC. Observava que as ações da instituição estavam muito concentradas em assistência social e formação básica dos trabalhadores, e que essa atuação poderia ser ampliada. Aglutinando lideranças empresariais em torno dessa e de outras ideias, elegeu-se presidente da instituição, em 1992.

Ao mesmo tempo, Wilson Kleinübing chegava ao governo de Santa Catarina e os dois se tornaram muito próximos, atuando em parceria para o desenvolvimento da indústria do Estado. “Wilson compartilhava de uma visão muito parecida daquela que eu tinha, a de que precisávamos dar um salto em vários aspectos, especialmente o tecnológico”, lembra Osvaldo, emocionado ao falar do amigo, vitimado por um câncer em 1998.

Durante a gestão Douat, a FIESC assumiu um papel que, na prá-

*À frente do Conselho de Integração Internacional da CNI  
Douat criou a Coalizão Empresarial Brasileira, que reunia  
78 entidades para discutir a política de comércio exterior*

tica, substituiu as atribuições da Secretaria da Indústria e Comércio, extinta por conta da diretriz do governo Kleinübing de se aproximar do empresariado no desenvolvimento conjunto de projetos. “A FIESC passou a ter uma atuação muito mais efetiva na definição dos rumos do governo. O nosso modelo foi depois adotado por outras federações e influenciou fortemente a própria Confederação Nacional da Indústria”, descreve Osvaldo.

Sua gestão foi dedicada à missão de fortalecer a competitividade da indústria catarinense, incentivando a disseminação de tecnologias e de princípios de sustentabilidade. Ele foi reeleito, permanecendo na presidência da instituição até 1999. Nesse período, de intensas transformações no cenário econômico – consequências da globalização, da abertura da economia nacional e da estabilidade proporcionada pelo Plano Real a partir de 1994 –, o número de indústrias em Santa Catarina saltou de 11 mil para 20 mil, graças em grande parte aos incentivos proporcionados ou apoiados pela FIESC. A indústria catarinense foi a que mais cresceu no Brasil no período, de acordo com o IBGE, em boa parte devido às exportações, que duplicaram com a efetivação do Mercosul. Nos anos 1980 a Argentina era apenas o 28º maior parceiro comercial de Santa Catarina. Na década de 1990 passou a ser o segundo maior comprador de produtos catarinenses. A FIESC, com Osvaldo Douat à frente, foi uma grande articuladora da integração. “A indústria catarinense terminou a década mais competitiva, menos endividada e mais capacitada para enfrentar turbulências”, avalia.

Depois de deixar a presidência da FIESC, Osvaldo se tornou vice-pre-

sidente da CNI, onde assumiu o comando do Conselho de Integração Internacional. Nesta função criou um organismo, a Coalizão Empresarial Brasileira, que reunia 78 entidades representativas da classe empresarial – não só ligadas à indústria, mas também ao comércio, aos serviços e à agricultura. “Foi um fórum importante para a discussão da política de comércio exterior do País. A gente influenciava diretamente as decisões do governo nesta área”, lembra.

**Vida profissional** | Hoje, olhando para trás, aos 77 anos, Osvaldo percebe que as empresas da família foram muitas vezes prejudicadas por sua intensa dedicação às atividades de líder empresarial. Não foram poucos os momentos em que ele se sentiu extremamente dividido entre as duas facetas da sua vida profissional, mas não se arrepende das decisões que tomou. “Dei minha contribuição à indústria catarinense, e tenho convicção de que foi relevante”, considera. A indústria que liderava, a Douat Têxtil, em Joinville, não resistiu à combinação entre uma série de fatores negativos que resultaram numa crise geral do setor. Se há algo que Osvaldo aprendeu ao longo de meio século como empresário, no entanto, é que altos e baixos são naturais e o importante é seguir adiante, agora à frente de novos negócios em Joinville. “Pretendo continuar trabalhando o máximo que puder, porque não consigo me ver como aposentado”, afirma. ●

“  
Dei minha contribuição  
à indústria catarinense,  
e tenho convicção de  
que foi relevante  
”



## Necessidade, a mãe da invenção

Para resolver o problema de temperatura do banho de um colega de pensão, o jovem **Roberto Zagonel** desenvolveu a ducha eletrônica, embrião de sua bem-sucedida trajetória industrial

# U

m prédio de arquitetura arrojada chama atenção em meio à paisagem bucólica de Pinhalzinho, cidade de 20 mil habitantes no Extremo Oeste catarinense. É a sede da Eletro Zagonel, fundada em 1989 como uma simples oficina de conserto de eletrodomésticos – e que desde então não para de crescer. Tanto que os 10 mil metros quadrados do prédio, inaugurado em 2013, já estão se tornando insuficientes para abrigar a equipe, que rompeu a marca de 300 funcionários.

O único caminho para entender a trajetória de sucesso da empresa é conhecer a história de vida de Roberto Zagonel, que a fundou ao lado do irmão, Luiz. Em 1988, aos 22 anos, Roberto inventou a Ducha Master Eletrônica, o primeiro chuveiro eletrônico do mercado brasileiro, produto que inovou ao ampliar o menu de opções de temperatura além dos tradicionais “frio”, “morno” ou “quente”, permitindo ao usuário

encontrar a temperatura perfeita para o banho.

O espírito do menino inventor floresceu em uma infância semelhante à de tantos outros catarinenses da região Oeste. Seus pais, agricultores de origem italiana, trocaram pequenas cidades da Serra Gaúcha – Carlos Barbosa e Garibaldi – pelo recomeço em uma comunidade do interior de Pinhalzinho. Ali os quatro filhos do casal cresceram em meio ao típico cotidiano da agricultura familiar. Além da escola, era preciso ajudar os pais na lida da roça e no cuidado com os animais.

Na falta de dinheiro para brinquedos, a imaginação de Roberto ganhava asas – ele só viu a primeira televisão aos 15 anos. O ambiente predileto do rapaz era a oficina na qual, para aumentar a renda, o pai

fazia consertos de eletrodomésticos e outros aparelhos. “Acho que de tanto ficar lá acabei herdando o dom de ‘consertador’ do meu pai”, lembra. Decidido a ter a própria oficina, ele começou a fazer cursos de eletrônica por correspondência. Aos 20 anos, iniciou o curso de Eletricista Predial, Industrial e

Bobinador no SENAI de Chapecó, a 60 quilômetros de Pinhalzinho.

Para não ter que ir e voltar todos os dias durante os três anos de curso, Roberto ficava numa pensão durante a semana. Para se sustentar, seguiu o exemplo do pai e montou uma oficina informal na garagem da pensão. Foi ali que nasceu a ducha eletrônica – que, como boa parte das grandes ideias, surgiu quase por acaso. Um colega de pensão reclamava que o chuveiro não funcionava bem – ou aquecia excessivamente ou ficava frio demais. Roberto assumiu a missão de melhorar o banho na pensão. Tinha lido sobre um componente eletrônico chamado Triac, destinado a controlar a corrente nos circuitos, e decidiu testá-lo na regu-

lagem da temperatura do chuveiro. Deu certo. “A motivação inicial era resolver o problema do colega. Só depois percebi o gigantesco mercado que poderia haver para o produto, porque não havia nada semelhante”, descreve Roberto.

Tão importante quanto ter uma ideia revolucionária, no entanto, é encontrar formas de viabilizá-la comercialmente. Assim que voltou a Pinhalzinho, Roberto abriu a oficina em sociedade com o irmão. Luiz cuidava da parte administrativa enquanto, além de coordenar os consertos, Roberto se dedicava ao desenvolvimento de outros produtos que os ajudariam a se capitalizar mais rapidamente, a exemplo de um eletrificador de cercas e uma bomba submersa, usada para bombear água em poços rasos.

Todo o dinheiro que sobrava era reinvestido no desenvolvimento da ducha eletrônica, lançada numa feira em 1994. As vendas começaram tímidas, mas a boa relação custo-benefício que o produto oferecia aos consumidores foi conquistando cada vez mais adeptos. Para dar conta da demanda, a empresa montou uma rede de 180 representantes comerciais espalhados pelo País. Além das duchas eletrônicas, eles vendem lâmpadas LED para aplicações industriais e comerciais, luminárias, torneiras eletrônicas e outros produtos desenvolvidos pela companhia desde então.

**Vasculhar a internet** | O maior reconhecimento pelo pioneirismo de Roberto veio com o título de “inventor inovador”, concedido no Prêmio Finep de Inovação de 2009. Fascinado por tecnologia, ele adora vasculhar a internet em busca de máquinas inovadoras e obras mirabolantes de engenharia, compartilhando suas descobertas com as

“  
Coloquei desde cedo na cabeça que não é o lugar de onde a gente vem que define quem vamos ser

*O reconhecimento pelo pioneirismo veio com o título de “inventor inovador”, concedido pelo Prêmio Finep de Inovação em 2009*

pessoas próximas – incluindo os filhos Rodrigo, 25 anos, formado em Ciências Contábeis, que trabalha na parte administrativa da empresa, e Regiane, 24 anos, que está concluindo o curso de Direito e é responsável pelo departamento pessoal. “Hoje é possível aprender muito sem sair de casa”, afirma.

Roberto considera que os investimentos em atualização do maquinário são essenciais para a permanência do altíssimo ritmo de crescimento da empresa – a receita subiu 30% em 2016 e a projeção para 2017 é de mais 40%. Um símbolo nesse sentido foi a aquisição de uma impressora 3D ainda em 2010, quando quase ninguém no Bra-

sil conhecia esta tecnologia. Com o novo equipamento, comprado por US\$ 60 mil, a empresa reduziu drasticamente o custo e o prazo de confecção de protótipos, até então produzidos na China, e a área de engenharia conseguiu multiplicar a quantidade de produtos em desenvolvimento. Isso facilitou o ingresso em novos mercados, como os de iluminação e de aquecimento de água por energia solar. Outra meta de curto prazo é ampliar as exporta-

ções, que representam apenas 1% do faturamento. “A Zagonel superou a crise sendo inovadora, agregando valor e fugindo da mesmice”, diz Waldemar Schmitz, vice-presidente da FIESC para o Oeste.

Para equilibrar a balança entre seu perfil essencialmente técnico e as inevitáveis demandas como gestor de pessoas, Roberto fez uma série de cursos e treinamentos nesta área, especialmente no Sebrae.

*Em 2017 Zagonel venceu o Prêmio Stemmer Inovação Catarinense, na categoria protagonista da inovação, pela criação da torneira Prima Touch, que possui sistema de controle de temperatura gradual por toque*

“Não tive tempo para fazer um curso superior, então aproveitava todas as brechas que encontrava para ir me especializando e me atualizando”, lembra. Para ele, contudo, nada se compara ao aprendizado resultante das visitas às indústrias e das conversas com outros empresários.

**Pós-graduação** | Um dos ingredientes que compõem esta história de sucesso é, sem dúvida, a gratidão de Roberto a todos que de alguma forma contribuíram para sua trajetória. Ele cita, por exemplo, o tio Geraldo, que morava no Rio Grande do Sul, e cada vez que ia visitá-los em Pinhalzinho insistia para que Roberto fizesse o curso do SENAI, por perceber o quanto ele era interessado e esforçado. Lembra também do empresário Onório Fontana, fundador da fundição Fetopil, ali mesmo em Pinhalzinho, que o incentivou a participar de feiras no Brasil e no exterior, acompanhando-o nos primeiros eventos.

Roberto nunca se sentiu limitado pelo isolamento geográfico de Pinhalzinho, distante dos grandes centros. “Coloquei desde cedo na cabeça que não é o lugar de onde a gente vem que define quem vamos ser, e sim a vontade de correr atrás e fazer”, afirma. Ele adotou as viagens para eventos ou para simplesmente conhecer *in loco* outras realidades como um investimento rotineiro. Depois da primeira experiência internacional – em 2003, para a Feira de Hannover, na Alemanha –, ele voltou à Europa em diversas ocasiões e foi à China mais de 10 vezes. “Cada viagem é como uma pós-graduação para mim”, diz. ●



**ELETRO ZAGONEL**

**SEDE**

Pinhalzinho

**FUNDAÇÃO**

1989

**FUNCIONÁRIOS**

300 diretos

**PRINCIPAIS PRODUTOS**

Duchas e torneiras eletrônicas e multitemperaturas, lâmpadas LED e luminárias

**FATURAMENTO**

R\$ 52,4 milhões

*Obs.: Em 2017*



# Carvão e rosas

Ruy Hülse cresceu ao lado de uma mina em Criciúma e se tornou liderança do setor, prefeito e até governador do Estado por alguns dias. E sempre cultivou o romantismo com a esposa, Maria de Lourdes

# C

arvão e rosas. Estes dois elementos da natureza, aos quais costuma-se atribuir significados opostos – escuridão e beleza, tristeza e esperança –, sintetizam com inesperada harmonia a trajetória de Ruy Hülse, que, aos 90 anos, mantém plena atividade como presidente do Sindicato da Indústria de Extração de Carvão de Santa Catarina (Siecesc), sediado em Criciúma, onde cumpre expediente diário. A ligação dele com a indústria carbonífera vem, literalmente, do berço. Ruy é filho de Heriberto Hülse (1902-1972), que, antes de construir a carreira política que o levou ao governo de Santa Catarina, trabalhava na Companhia Brasileira Carbonífera de Araranguá (CBCA), um dos empreendimentos em território catarinense do grupo liderado pelo célebre industrial carioca Henrique Lage (1881-1941).

O emprego de Heriberto como guarda-livros, como se chamava à época o responsável pela contabilidade de uma empresa, fez com que

O emprego de Heriberto como guarda-livros, como se chamava à época o responsável pela contabilidade de uma empresa, fez com que

ele e a esposa Lucília deixassem a cidade natal de ambos, Tubarão, em 1924, para se instalar em Criciúma, onde Ruy nasceria dois anos depois. “Passei a infância nos altos do Bairro Santo Antônio, onde havia a ‘mina velha’ de carvão. O ambiente da mineração faz parte das minhas lembranças mais antigas”, afirma Ruy. Heriberto foi sendo promovido até se tornar gerente, o que lhe deu o direito de ocupar uma casa maior, no centro da cidade. Ao mesmo tempo que crescia na empresa, ele passou a se envolver com a política, filiando-se ao Partido Republicano e se elegendo deputado estadual em 1935, o que fez a família mudar-se para Florianópolis. Em 1937, no entanto, o mandato foi interrompido pelo golpe do Estado Novo.

**Vocação política** | Enquanto o pai se tornava um dos organizadores em Santa Catarina de um novo partido, a União Democrática Nacional (UDN), Ruy continuou na capital para estudar no Ginásio Santa Catarina (atual Colégio Catarinense). Depois, foi fazer Engenharia de Minas na Universidade Federal do Rio Grande do Sul, formando-se em 1950. “Es-

*A indústria carbonífera foi a base do desenvolvimento do Sul catarinense. Atualmente gera 3 mil empregos diretos em oito minas em atividade*

colhi este curso porque tinha tudo a ver com a minha experiência de vida até então e o que eu imaginava como trajetória profissional dali em diante.” Assim que se formou, ele retornou a Criciúma para assumir uma vaga de engenheiro na CBCA. “Era uma época em que as condições de trabalho nas minas eram extremamente precárias e

exaustivas para os operários. Tudo era feito à mão, na picareta”, recorda.

Em 1954, mais uma vez se espelhando na trajetória de Heriberto e “contaminado” pela vocação política, Ruy candidatou-se e se elegeu de-

putado estadual pela UDN, o que o levou a se transferir novamente para Florianópolis. Sua escolha para a presidência da Assembleia, em 1957, o levaria a assumir o governo de Santa Catarina por 11 dias, resultado de uma série de circunstâncias e coincidências relacionadas ao pai. Heriberto havia sido secretário da Fazenda do governo Irineu Bornhausen, o que o habilitou a ser o vice-governador da chapa de Jorge Lacerda, eleito para o mandato iniciado em 1956. Lacerda morreria no acidente aéreo que vitimou também dois outros importantes políticos catarinenses – o senador Nereu Ramos e o deputado federal Leoberto Leal, no dia 16 de junho de 1958. Com isso, Heriberto assumiu o governo. Quando precisou se afastar para tratar o diabetes no Rio de Janeiro, foi substituído pelo presidente da Assembleia, já que não havia vice. Dessa forma, passou a faixa ao próprio filho.

**Propostas** | Ruy cumpriria três legislaturas seguidas como deputado, retornando em 1965 para Criciúma com o objetivo de se candidatar a prefeito. Era uma causa considerada perdida por muitos, pois seu adversário, Addo Caldas Faraco, havia sido prefeito por três vezes. “Acho que meu opositor já se considerava eleito e se acomodou, enquanto eu e os meus correligionários trabalhamos duro até o último momento, visitando cada canto da cidade”, lembra. Ruy inovou ao entregar aos eleitores um caderno com propostas de governo, algo que à época não era comum. O título, estampado na capa em grandes letras vermelhas, era “Administração Planificada – Um Engenheiro na Prefeitura”. Quando a contagem das urnas foi concluída, Ruy havia vencido por apenas 72 votos.

Como prefeito, ele se notabilizou por estabelecer padrões de desem-





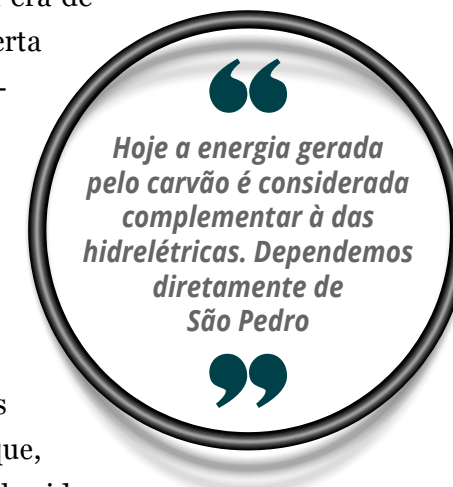
## Ruy Hülse elegeu-se prefeito de Criciúma em 1965 por 72 votos de diferença, com a plataforma “Administração Planificada – Um Engenheiro na Prefeitura”

penho para os funcionários públicos, promover uma reforma tributária que tornou mais igualitária a cobrança de impostos e por modernizar os espaços públicos. Ao final do mandato, voltou a trabalhar na iniciativa privada – dessa vez no Grupo Cecrisa, do setor cerâmico, onde atuou como diretor industrial e comercial por duas décadas. Depois teve novas experiências em cargos públicos, sendo secretário adjunto do Meio Ambiente e Energia do governo de Santa Catarina e secretário de Desenvolvimento da prefeitura de Criciúma.

Em 1997, Ruy retornou às origens e assumiu a presidência do Siecesc, que agrega seis empresas, com cerca de 3 mil trabalhadores ao todo. “Encontrei a atividade minerária totalmente modificada. Tornou-se mecanizada em todas as etapas, sem o uso de força bruta como antigamente, com o mineiro atuando muito mais como um operador de equipamentos”, compara. Outra mudança, decorrente da desregulamentação do setor ocorrida no início da década de 1990, é que o uso do carvão passou a ser destinado exclusivamente à geração de energia elétrica, com o abandono definitivo de outros usos tradicionais, a exemplo da indústria siderúrgica. “Hoje a energia gerada pelo carvão é considerada complementar à produção das hidrelétricas. A demanda aumenta quando chove pouco e diminui quando os reservatórios estão cheios. Dependemos diretamente de São Pedro”, brinca. Ele não pensou mais em voltar à política – e nem foi por conta da idade, pois se sente apto e com muita vitalidade. “O sistema se tornou impraticável. São mais de 30 partidos, a maioria servindo apenas como balcão para negociar benesses.”

**Aniversário** | E as rosas mencionadas no início deste texto, onde estão? São uma referência ao lado romântico de Ruy. Conquistar a esposa, Maria de Lourdes, não foi fácil. Quando era estudante universitário em Porto Alegre, ele costumava ir, nos finais da tarde de domingo, ao *footing* da Rua da Praia, onde o clima era de paquera à saída das matinês do cinema. Certa ocasião encantou-se com uma jovem e tomou coragem para puxar conversa, mas recebeu um corte: “Não falo com estranhos”. Não desistiu, contudo: por meio de um conhecido em comum, descobriu que o aniversário dela seria algumas semanas adiante, deu um jeito de conseguir o endereço e mandou um buquê de rosas vermelhas, com um bilhete em que dizia que, dali em diante, não era mais um desconhecido. Com isso, conseguiu quebrar o gelo e conversar no domingo seguinte. Resultado: três filhos, seis netos e, por enquanto, dois bisnetos.

Durante os 63 anos de casamento, Ruy deu a Maria de Lourdes um buquê de rosas vermelhas em cada um dos aniversários dela. Ela faleceu em 2014. “As cinzas estão comigo, sempre com uma rosa vermelha por perto, esperando pelas minhas cinzas, que vão se misturar às dela para que uma árvore seja plantada. Fomos inseparáveis em vida e continuaremos pela eternidade”, diz, com os olhos marejados pela saudade. ●





## Vocação empreendedora

**Silvia Hoepcke** foi criada para ser uma boa esposa e mãe, mas queria ir além e logo percebeu que na empresa da família, a Hoepcke Bordados, se sentia em casa. Tratou então de cuidar dela

# C

ada vez que Silvia Hoepcke da Silva inicia um dia de trabalho, carrega consigo não apenas a experiência acumulada ao longo dos 70 anos de vida, mas uma tradição familiar que se confunde com a história política e econômica de Santa Catarina. Ela é filha do ex-governador Aderbal Ramos da Sil-

va (1911-1985) e bisneta do empreendedor Carl Hoepcke (1844-1924), alemão que veio para o Brasil na juventude e desenvolveu, a partir de Florianópolis, uma robusta rede de empresas industriais e comerciais. Silvia está à frente de uma dessas empresas, a tradicionalíssima Hoepcke Bordados, que completou 100 anos em 2013.

Criada em meio à elite florianopolitana – tinha dois anos quando o pai chegou ao governo do Estado –, Silvia cumpriu o script reservado à época às moças da chamada “alta sociedade”. Estudou no Colégio Coração de Jesus e foi preparada para ser uma boa esposa e mãe. Casou-se

ainda muito jovem e logo teve dois filhos – uma menina e um menino. Parecia ser a vida perfeita, só que, à medida que as crianças cresciam, Silvia sentia com ênfase cada vez maior que lhe faltava algo. “Eu queria trabalhar, ser produtiva, mas não era fácil quebrar a resistência que havia em torno de mim. Teria sido cômodo continuar apenas como mãe e dona de casa, mas isso não me satisfazia plenamente”, lembra.

*A Hoepcke Bordados é parte de uma rede de empresas industriais e comerciais criada pelo imigrante alemão Carl Hoepcke, bisavô de Silvia*

A solução foi se aliar à irmã mais velha, Annita, que sentia inquietações semelhantes. As duas decidiram enfrentar as resistências e prestaram vestibular juntas. Foram aprovadas e fizeram lado a lado o curso de Administração na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). O estágio obrigatório foi numa das empresas da

família, justamente a Hoepcke Bordados. “Desde os primeiros dias eu fugia do escritório e passava o tempo todo na fábrica. Era onde me sentia bem, em casa. Até hoje é assim”, descreve Silvia. Com um estilo de gestão flexível, que mistura a vocação para o empreendedorismo herdado do bisavô com a arte de fazer política que absorveu do convívio com o pai, ela foi ganhando espaço e respeito, superando assim a possível implicância dos colegas pelo fato de ser “filha do dono”. Galgou cargos até assumir a presidência da fábrica, em 1991.

A essa altura, a sede original, nos altos da Felipe Schmidt, já havia sido transferida para São José, onde o parque fabril e administrativo da empresa ocupa uma área com mais de 10 mil metros quadrados à beira da BR-101. Os quase 27 anos de Silvia à frente da empresa foram de constantes desafios, muitos deles resultantes da evolução tecnológica registrada no período e, sobretudo, da abertura do mercado – cujo

efeito mais marcante, para a indústria têxtil brasileira como um todo, é a concorrência asiática.

O caminho obrigatório para a Hoepcke Bordados foi buscar maior valor agregado para seus produtos, escapando do embate direto com os chineses. A linha mais tradicional, composta por bordados em cambráia de algodão, abriu espaço para uma maior diversidade de modelos e materiais – que inclui, por exemplo, rendas guipure, muito utilizadas em vestidos de festa. Outra das estratégias foi passar a oferecer serviços customizados aos clientes, com adaptações exclusivas. Essa disponibilidade despertou, na época, o interesse de vários estilistas renomados e de grandes confecções, gerando sólidas parcerias que perduram até hoje.

**Encomendas** | As grandes confecções, a maioria delas sediada em Santa Catarina, asseguram encomendas de maior volume e contribuem decisivamente para que a Hoepcke mantenha a média de 500 mil metros de bordados por mês. Alguns dos parceiros mais ativos têm sido Buddemeyer, Altenburg, Marisol e Dois Rios.

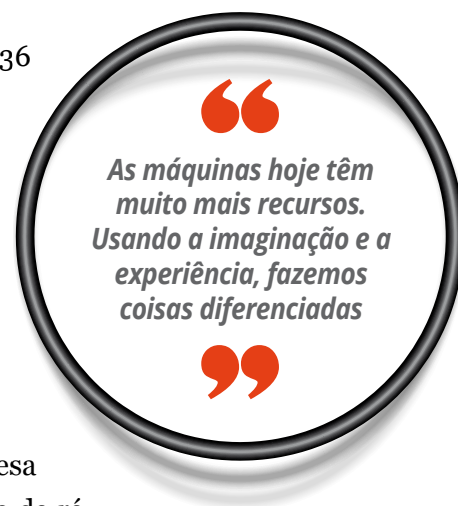
Silvia se dedica tanto à empresa que seu destino preferencial para viagens internacionais é a Suíça, vínculo que se estabeleceu por conta de ser este país a grande referência na área de bordados e nele estar sediada a fábrica que há muitos anos fornece o maquinário para a Hoepcke. O parque fabril vem sendo constantemente renovado. “As máquinas de hoje são seis vezes mais rápidas que aquelas que tínhamos quando assumi o comando da empresa. Somos obrigados a investir em equipamentos modernos para continuarmos competitivos”, descreve Silvia, enquanto ex-



plica detalhes da “estrela” da casa, com 536 agulhas e 15 metros de comprimento. “As máquinas têm muito recursos. Usando a imaginação e a experiência, fazemos coisas diferenciadas. Não é mais aquele bordado de antigamente.”

**Casarão** | A paixão que Silvia demonstra pelo trabalho na Hoepcke Bordados é compartilhada com outra empresa que ela lidera: a Rádio Guarujá. “No caso da rádio, meu envolvimento é muito menos profissional e mais afetivo. Trabalho mesmo é aqui na Bordados”, brinca. Ela sente tanto prazer com o cotidiano na fábrica que ainda não parou para pensar seriamente em aposentadoria, ainda que o processo de sucessão esteja bem encaminhado: seus filhos Luciana e Fábio trabalham ao lado da mãe. Luciana é graduada em Marketing e cuida desta área e também do desenvolvimento de produtos, enquanto Fábio cuida da gestão financeiro-comercial e dos recursos humanos.

A empresa, que já teve mais de 500 funcionários, trabalha hoje com uma equipe bem mais enxuta, composta por 114 colaboradores. Permaneceram, contudo, os mais experientes – boa parte deles soma mais de 20 anos de casa. “Decidimos encolher para voltar a crescer aos poucos e com tecnologia de ponta”, explica Silvia. Com a renovação do parque fabril, as antigas máquinas – algumas remanescentes ainda do tempo da



*A linha mais tradicional, composta por bordados em cambráia de algodão, abriu espaço para uma maior diversidade de modelos e materiais*

fábrica na Felipe Schmidt – serão destinadas a um projeto que vem ganhando cada vez mais espaço no coração de Silvia e da irmã Annita: um museu das empresas Hoepcke sediado na antiga fábrica. Elas já deram um grande passo em prol da memória da família – e também da cidade e do Estado como um todo – ao transformar o casarão onde cresceram, na Avenida Trompowsky, Centro de Florianópolis, na sede do Instituto Carl Hoepcke. Ali, além do acervo de livros e objetos antigos, há cursos de alemão e outras atividades abertas à comunidade.

Uma das características mais marcantes de Silvia, reconhecida pelos empresários catarinenses dos mais diversos setores, é a sua disponibilidade para trabalhar pelo benefício coletivo. Ela é participante ativa de instituições como a FIESC, a Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing de Santa Catarina (ADVB-SC), a Associação Comercial e Industrial de Florianópolis (ACIF) e a Associação Catarinense de Emissoras de Rádio e Televisão (Acaert). “Sou bastante associativa e gosto dessa troca, de aprender no contato com os outros”, afirma. ●



#### HOEPCKE BORDADOS

##### SEDE

São José

##### FUNDAÇÃO

1913

##### FUNCIÓNÁRIOS

114

##### PRINCIPAIS PRODUTOS

Rendas e bordados

##### PRODUÇÃO

6 milhões de metros lineares/ano

*Obs.: Em 2017*



## Uma longa e produtiva caminhada

**Victor Fontana** foi agricultor, balconista e telegrafista antes de se formar engenheiro químico e colaborar decisivamente para a modernização do agronegócio, na indústria e no setor público

“C

aminante, no hay camino: se hace camino al andar.” Aos 99 anos, Victor Fontana cita um dos versos mais famosos do poeta espanhol Antonio Machado (1875-1939) como síntese da própria trajetória. “Tive que fazer meu caminho, já que não o encontrei pronto”, explica. Nessa longa jornada,

iniciada numa pequena colônia de agricultores do interior de Santa Maria (RS), Victor chegou longe: revolucionou o agronegócio catarinense e construiu uma carreira pública relevante.

A infância foi marcada pela morte do pai, Domingos, aos 28 anos, vitimado pelo tifo. A mãe, Anita, ficou com três filhos pequenos – Anselmo, Victor e Mário – e esperava o quarto, que receberia o nome do pai. Como o sustento da família passou a depender do pedaço de terra em torno do casebre com chão de barro em que viviam, aos quatro anos Victor já ajudava na plantação. Sem escola por perto, a alfabetização

exigia um esforço extra. Os meninos vendiam doces de banana na estação de trem para pagar as aulas particulares de dona Catarina, que os ensinou a ler, a escrever e as quatro operações matemáticas.

Graças a esses conhecimentos básicos, Victor se tornou balconista de um armazém de secos e molhados aos 11 anos. Aos 13, prestou concurso para ser radiotelegrafista da estrada de ferro – apesar da idade, foi aprovado e nomeado. Tornou-se agente de estações ferroviárias, sendo sucessivamente transferido de uma região isolada para outra, até chegar a Alegrete, a mais de 500 quilômetros de Porto Alegre.

**Transferência** | O rapaz queria continuar os estudos, mas não tinha como. Até o dia em que um telegrama mudou sua vida. Não era uma correspondência para ele, mas sim para dona Sinhá Flores da Cunha, que Victor sabia ser irmã do governador do Rio Grande do Sul, José Antônio Flores da Cunha. Victor foi entregar o telegrama e pediu

*Trajétoria pública:  
Fontana foi secretário  
da Agricultura,  
vice-governador e  
presidente do Besc e da  
Celesc, além de duas  
vezes deputado federal*

licença para contar sua história e falar sobre a necessidade de ser transferido para a capital. “Dona Sinhá então me ditou um telegrama que deveria ser enviado ao irmão, pedindo minha transferência. Agradei muito. Antes que eu saísse, ela me olhou bem sério e disse: ‘Se você for a Porto Alegre e não estudar, vai se ver comigo’.”

Ele não apenas estudou, como estudou muito. Completou os anos que faltavam para habilitá-lo ao ensino superior e escolheu Engenharia Química na Universidade Federal do Rio Grande do Sul, entusiasmado com as perspectivas relacionadas à exploração de petróleo no Brasil. Ainda que ao longo de todo o curso tenha cumprido expediente como

## *Após a revolução na suinocultura e avicultura liderada por Fontana, a Sadia se tornou uma das maiores indústrias de alimentos do mundo*

telegrafista no ingrato horário entre 9 da noite e 8 da manhã, obteve as melhores notas e foi escolhido orador. “Fiz questão de mandar o convite a dona Sinhá, que compareceu à solenidade, no Teatro São Pedro”, lembra ele, orgulhoso.

Assim que se formou, Victor foi a Concórdia (SC) visitar a mãe, que estava morando na cidade com o primogênito, Anselmo. Foi quando conheceu o tio Attilio, que alguns anos antes havia fundado uma empresa, a Sadia, a partir da aquisição de um frigorífico e de um moinho em dificuldades financeiras. “Ele disse que estava precisando de ajuda. Contou que os porcos da região tinham um índice muito alto de gordura e imaginava que eu, como químico, poderia melhorar isso. Eu recebia um salário de 3 contos e meio na estrada de ferro e ele me ofereceu 5 contos para ser gerente, além de um bônus anual de 100 contos de réis. Não tive como recusar.”

**Melhores práticas** | Victor recebeu carta branca do tio para investigar como melhorar a qualidade e a produtividade da criação. Foi aos Estados Unidos e à Europa conhecer as melhores práticas. Viu animais com oito meses alcançarem 100 quilos e tinha certeza de que, com as devidas adaptações para as condições brasileiras, seria possível repetir o feito, o que representaria um salto imenso – em Santa Catarina, a média era que os animais demorassem três anos para alcançar 80 quilos.

De volta ao Brasil, ele selecionou três porcas prenhas que passaram a receber o máximo de cuidados em termos de alimentação, controle de

temperatura e higiene, estendidos posteriormente aos 21 leitões. “Enfrentei a chacota de muita gente que achava que os porcos gostavam de viver na sujeira, mas é exatamente o contrário”, descreve Victor. Ele conseguiu provar que tinha razão: em oito meses os leitões alcançaram o peso médio de 114 quilos.

Para disseminar os novos conceitos, os técnicos da empresa passaram a visitar os produtores, transmitindo orientações e defendendo a necessidade de adaptações na infraestrutura das propriedades. Victor fundou a Associação Rural de Concórdia, que, 12 anos depois, quando

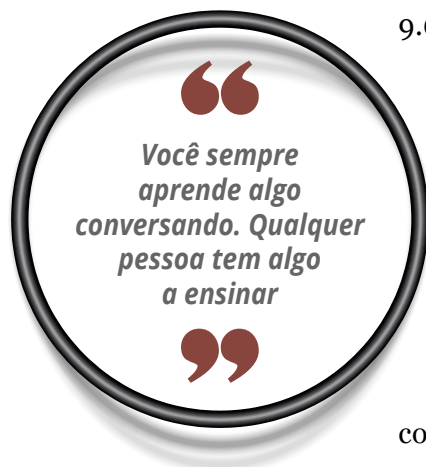
ele passou o comando para o sucessor, estava com 9.600 associados. “Isso significa que todos esses

produtores haviam adotado o nosso sistema”, ressalta. Metodologia baseada em princípios semelhantes foi implantada também na cadeia de produção de frangos.

A Sadia crescia rapidamente, mas tinha a logística como grande dificuldade para continuar se expandindo. Como não havia câmara fria nem caminhões frigoríficos, as viagens de caminhão até São Paulo eram uma verdadeira corrida contra o tempo para que os

produtos não estragassem, o que muitas vezes acabava ocorrendo. A saída foi ousada: alugar um avião para fazer continuamente o percurso de ida e volta entre o aeroporto de Joaçaba, a 80 quilômetros de Concórdia, e a capital paulista. “Adotamos o lema ‘do ar para o seu lar’”, lembra Victor.

Depois de mais de 20 anos na empresa, ele decidiu sair num momento em que o processo de sucessão de Attilio se tornou muito confuso. “Meu tio quis implantar uma espécie de triunvirato, sendo eu um dos três líderes, mas não deu certo”, recorda. Victor decidiu então



aceitar um convite para trabalhar na Eucatex, da família Maluf, em São Paulo. Não ficou muito tempo longe de Santa Catarina, contudo. Em 1975, Antônio Carlos Konder Reis assumiu o governo do Estado, tendo Attilio como vice. Sabendo da capacidade do sobrinho, Attilio recomendou a Konder Reis que o trouxesse para compor o secretariado. O governador ofereceu a Victor o direito de escolha entre a Fazenda e a Agricultura. “Fiquei com a pasta da Agricultura, porque entendia do assunto e teria autonomia. Na Fazenda faria apenas o que me mandassem, e para isso nunca servi”, diz.

**Disseminação** | A principal diretriz de Victor como secretário foram os investimentos em pesquisa e tecnologia, fundamentais para o desenvolvimento da cultura da maçã e para o melhoramento genético do gado leiteiro, do milho e do feijão. Assim como havia feito na Sadia, ele criou mecanismos de disseminação e adoção pelos produtores das técnicas mais modernas. Pegou gosto pela política e se elegeu deputado federal em 1979. Depois se tornou vice-governador na gestão de Esperidião Amin (1983-1987). “Fui um vice que fazia questão de participar ativamente do governo. Tinha sob meu comando direto a Celesc, a Casan, a Acaresc e a Cidasc”, lembra. Voltou a ser deputado federal entre 1987 e 1991, período em que foi elaborada a nova Constituição Federal. Foi também Conselheiro da República entre 1989 e 1992, durante o governo Collor, e depois presidente do Besc e da Celesc. Diante de toda essa trajetória, o que teria sido o mais importante para Victor? “O fato de ter passado a vida fazendo o que mais gosto, que é conhecer gente, conversar com gente. Você sempre aprende algo conversando. Qualquer pessoa tem algo a ensinar.” ●

*Victor Fontana faleceu em dezembro de 2017, aos 101 anos de idade*



## O gol de placa do Branco

Branco é o apelido de família de **Vilson Hermes**, fundador do Grupo Dass, um dos maiores fabricantes de calçados e roupas esportivas da América Latina, dono das marcas Umbro e Fila e fornecedor da Adidas e da Nike

“C

omecei a vida aos 13 anos como frentista de um posto de combustíveis, o único que existia à época em Saudades. Se eu terminar como dono de um posto aqui mesmo na cidade, já terá sido um grande avanço. Tudo o que acontecer nesse meio tempo faz parte do jogo”, afirma Vilson Hermes,

CEO do Grupo Dass. É com essa simplicidade que ele explica de onde tirou coragem para os negócios de risco que fez ao longo da vida – o maior deles foi a compra dos direitos de gestão da marca Umbro na América Latina, em 1999, pela qual pagou o preço simbólico de US\$ 1, por conta das dívidas que assumiu na ocasião. “Era uma operação três vezes maior do que nosso próprio tamanho à época”, lembra. Como a Umbro tinha uma fábrica de calçados esportivos em Venâncio Aires (RS), a aquisição significou a entrada num segmento que se tornaria o mais relevante para o grupo.



Passadas mais de três décadas dos primeiros movimentos de Vilson Hermes como empresário, pode-se afirmar sem erro que o andamento do “jogo” lhe tem sido favorável. O grupo que ele lidera deve fechar 2018 com faturamento de R\$ 2 bilhões, cifra que surpreende quem nunca tinha ouvido falar da empresa sediada na pequena cidade de 9 mil habitantes localizada no Extremo Oeste catarinense, terra natal de Vilson, quase na fronteira com a Argentina. “Fazemos um estilo discreto, de quem não gosta de aparecer. Nossa cultura é de indústria, de produção.

*Em 2017, a Dass obteve 51% da receita no exterior. Possui 12 unidades fabris em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Ceará, Bahia e Argentina, e comerciais em São Paulo, Buenos Aires e Lima*

Nunca nos dedicamos muito a fazer marketing, e a verdade é que não dependemos disso”, conta ele, com sua voz mansa que, combinada com os olhos azuis e os óculos de aro fino, não remete ao estereótipo de um grande executivo.

Sua empresa produz milhões de pares de calçados e de peças de confecção, com destaque para as camisas dos grandes clubes de futebol do País que possuem con-

tratos com a marca Umbro. Os uniformes são produzidos nas unidades de Santa Catarina, especializadas em confecção – além da matriz em Saudades, há fábricas em São Carlos, Pinhalzinho e Campo Erê. A famosa camisa amarela da Seleção Brasileira também é produzida pelo Grupo Dass, só que na unidade de Vitória da Conquista, na Bahia, por conta dos cuidados da empresa em separar geograficamente os trabalhos feitos para as concorrentes Adidas e Nike.

A história de Vilson Hermes é típica de um empreendedor que foi encontrando caminhos onde os outros só viam dificuldades. Aos 18 anos, depois de se formar técnico em Contabilidade, ele deixou Sau-

dades para trabalhar em Santa Cruz do Sul (RS). Seria o contador da fábrica de chuteiras e de luvas de goleiro que um cunhado e dois sócios estavam criando. Algum tempo depois, a empresa foi contratada para costurar bolas para a Adidas e Vilson começou a ter contato com o pessoal da multinacional de origem alemã. Aos poucos ele percebeu que havia espaço para investir na fabricação de calções e outras peças de vestuário esportivo, mas não conseguiu convencer os cunhados e seus sócios a explorar o nicho. Três anos depois, decidiu sair da empresa, voltar a Saudades e começar sua própria empresa, a Clássico.

À frente de meia dúzia de funcionários, Vilson tinha como sócios outro cunhado, dono de um cartório, e um amigo, que entraram com o capital. Por mais que tenham batido de porta em porta, eles não conseguiram financiamento bancário para os investimentos iniciais. Vilson aplicou no negócio todo o Fundo de Garantia e o dinheiro da venda de um Chevette, enquanto os outros sócios também faziam malabarismos do gênero. Começou aí o hábito de reinvestir quase tudo o que ganhava no próprio negócio, ao ponto de só ter comprado a primeira casa própria 12 anos depois do casamento.

**Gestão de marcas** | A Clássico foi crescendo aos poucos. Até os anos 2000 era basicamente uma fábrica que tinha seus próprios produtos e prestava serviços terceirizados. A partir da aquisição do grupo gaúcho Dilly em 2003, especializado em calçados, surgiu a nova marca – Dass, fusão dos dois nomes. Reforçou-se então um posicionamento estratégico mais direcionado à gestão de marcas, processo que vai da criação dos produtos à distribuição para o mercado. Além da Umbro, o grupo administra, nesses moldes, a Fila na América Latina. Para a Nike, Adidas, Converse, Asics, Under Armour, Track & Field e Reebok, o Grupo Dass presta serviços terceirizados, conhecidos no mercado como *private label*.

A gestão de marcas foi se apresentando como um caminho natural na trajetória da empresa liderada por Vilson Hermes. A Fila tinha uma subsidiária no Brasil, e o Grupo Dass, que já fabricava boa parte dos produtos da empresa, propôs comprar a operação e ficar com a licença da marca na América Latina. Com isso, eliminou um intermediário do processo entre a fabricação e a chegada dos produtos aos consumidores, e as margens do negócio, que até então eram muito apertadas,

tornaram-se mais viáveis. A mesma lógica foi aplicada no momento de decidir pela compra da

operação da Umbro. “Não foi uma loucura. Eu sabia que o negócio tinha tudo para se tornar saudável com a eliminação de uma etapa”, lembra.

Com as aquisições de grandes marcas, o Grupo Dass passou a ter atuação internacional. Depois de investir em novas tecnologias e ganhar o máximo possível em produtividade, parte da produção de calçados foi transferida para o Nordeste, por conta

de incentivos e dos menores custos de produção. Dentro do modelo descentralizado de gestão criado pelo grupo, a estrutura de criação e desenvolvimento de calçados encontra-se em Ivoti, no Rio Grande do Sul – por conta das origens do Grupo Dilly e da tradição do Vale dos Sinos no setor –, enquanto as áreas comerciais ficam em São Paulo, Buenos Aires e Lima, e a de marketing em São Paulo. A rotina de Vilson tem sido viajar por todas essas unidades e também ao exterior. Ele, que sempre foi de colocar a mão na massa, tenta se adaptar a uma função mais institucional, de relações públicas. “Não é um papel natural para quem é introspectivo, mas estou me esforçando”, descreve.

Em meio a incontáveis viagens de negócios, ele faz questão de vol-



tar sempre que possível a Saudades para passar o final de semana com a família. Casado há 39 anos com Maria, que conhece desde criança (“era a menina mais bonita da cidade”), ele tem três filhos – Soraya, Camile e Henrique – e quatro netos. Na pequena cidade, onde cresceu numa grande família de 12 irmãos com raízes alemãs, ele é conhecido desde pequeno pelo apelido “Branco”, criado para diferenciá-lo de um irmão com pele um pouco menos clara, o “Preto”. Um de seus maiores prazeres é cozinhar para a família – suas especialidades são o churrasco e a galinhada, pratos típicos da região.

Em 2013 Vilson Hermes recebeu a Ordem do Mérito Industrial da Confederação Nacional da Indústria (CNI), a maior honraria da indústria brasileira. Ele não gosta muito de reconhecimentos individuais, contudo. “Muito do que consegui se deve à minha decisão de acreditar nas pessoas e delegar. É importante que a empresa dependa cada vez menos de mim, pois não estarei aqui para sempre”, afirma. ●



**GRUPO DASS**

**SEDE**

Saudades

**FUNDAÇÃO**

1980

**FUNCIÓNÁRIOS**

15.250

**PRINCIPAIS PRODUTOS**

Calçados e roupas esportivas

**PRODUÇÃO**

18,1 milhões de pares de calçados e 6,1 milhões de peças de confecção

**FATURAMENTO LÍQUIDO**

R\$ 1,7 bilhão

*Obs.: Em 2017*



## Eletricidade na corrente sanguínea

**Werner Voigt**, um dos fundadores da WEG, encantou-se com a energia elétrica por meio de livros que o avô trouxera da Alemanha, que ele lia sob a luz de uma lamparina a querosene

# A

WEG é um orgulho catarinense. Fabricante de motores e equipamentos de automação e energia fundada em 1961 em Jaraguá do Sul, tem unidades industriais em 11 países, mais de 30 mil funcionários – incluindo 2.700 engenheiros – e faturamento anual próximo a R\$ 10 bilhões. Pode-se

dizer que tudo isso só existe porque na década de 1930 havia no atual município de Schroeder, à época ainda distrito de Guaramirim, um homem que adorava literatura, Leo Schultz – que vem a ser o avô materno de Werner Voigt, um dos três fundadores da WEG e principal responsável pelo impulso inicial do negócio. “Eu nunca poderia imaginar que a minha história daria origem a uma empresa tão grande”, diz Werner, aos 85 anos. Em 2015, quando concedeu a entrevista que embasou este texto, ele era o único remanescente dos fundadores: Geraldo Weninhaus foi vitimado por um acidente de carro em 1999 e Eggon João



da Silva morreu em setembro de 2015, aos 85 anos. Werner faleceria pouco tempo depois, em junho de 2016.

**Clareza** | Para contar a história de Werner, que é a história de fundação da WEG, é preciso voltar a 1890, ano em que o jovem Leo, com apenas 18 anos, seguiu o caminho de tantos compatriotas e deixou sua cidade natal, Düsseldorf, na Alemanha, para tentar a vida no Brasil. Instalou-se em Schroeder, onde montou uma marcenaria, profissão que herdara do pai. Ali conheceu Paulina e com ela se casou, tendo dez filhos. Depois de muitos anos, Leo foi procurado por Ricardo Voigt, que havia acabado de chegar à cidade e tinha planos de montar uma serraria. Contratou Leo para executar

a obra. Enquanto a serraria era construída, Ricardo e Alma, uma das filhas de Leo, começaram a namorar, casando-se não muito tempo depois.

O casal teve quatro filhos. A primogênita, Wally, nasceu em 1927. Depois vieram três homens: Werner (1930), Egon (1933) e o temporão Udo (1945).

Em 1937, quando chegou à idade escolar, Werner foi morar com o avô Leo, cuja casa ficava bem mais próxima à escola. Foram dois anos

que definiram o futuro do menino. O avô era apaixonado por livros e tinha uma vasta biblioteca, em alemão. À noite, depois do trabalho, sem energia elétrica na casa, Leo acendia uma lamparina a querosene e passava algumas horas lendo. Werner aproveitava a companhia e a clareza para fazer o mesmo, já que, em casa, ele havia sido alfabetizado em alemão – só começou a ter contato com a Língua Portuguesa na escola. “Eu gostei especialmente de dois livros do meu avô: um sobre eletrici-

de e outro sobre eletrônica, que tinham muitas ilustrações”, lembra ele, com o forte sotaque alemão ainda se fazendo presente.

Motivado pelo que aprendia nos livros, o menino começou construindo miniaturas da marcenaria do avô, com rodas d’água que se moviam por eletricidade. Outra de suas paixões era a música. Aos 14 anos, ele ganhou um clarinete do pai e foi ter aulas do instrumento com Hermann Purnhagen, imigrante alemão que viera ao Brasil já aposentado do Exército. Werner logo descobriu que Purnhagen tinha a eletricidade e a eletrônica como hobbies, e então aprendeu tudo o que podia com ele. Aos 17 anos, o rapaz partiu para Joinville, onde começou a trabalhar como faz-tudo de uma oficina de rebobinamento de motores elétricos. O salário dava apenas para pagar a pensão e a alimentação. Para visitar a família em Schroeder, uma vez por mês, ele ia de bicicleta, enfrentando três horas de pedaladas na ida e outras três na volta.

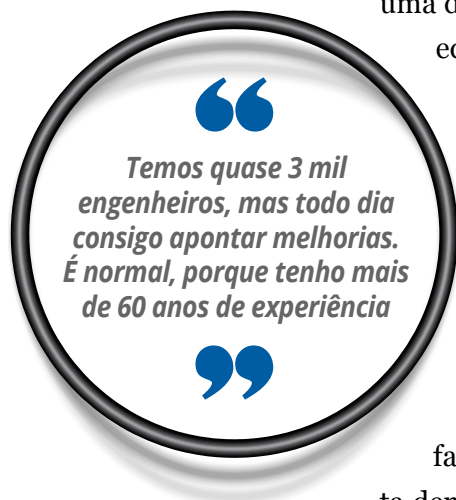
**Código Morse** | Quando chegou a hora de servir no Exército, Werner tomou conhecimento de que havia duas vagas no Batalhão de Curitiba para quem tivesse noções de eletricidade e eletrônica. Os selecionados fariam um curso de seis meses na escola técnica da capital paranaense. Ele conseguiu uma das vagas, entre os 30 candidatos que se apresentaram. No curso, aprendeu radiotelegrafia, Código Morse e interceptação de mensagens. Voltou a Joinville nos seis meses finais de serviço militar para praticar e disseminar os novos conhecimentos.

Na sequência, ele foi trabalhar na Empresa Sul Brasileira de Eletricidade (Empresul), antecessora da Celesc, no cargo de enrolador, conforme está registrado em sua carteira profissional – a missão era

*Werner Voigt faleceu em junho de 2016, aos 85 anos de idade, em Jaraguá do Sul*

“*Eu gostei especialmente de dois livros do meu avô: um sobre eletricidade e outro sobre eletrônica, que tinham muitas ilustrações*”

rebobinar motores. “Depois de dois anos eu já tinha aprendido tudo o que podia e decidi que era hora de montar minha própria oficina”, lembra. O problema era que Werner conhecia todo mundo em Joinville e imaginou que os donos das outras oficinas não iam gostar da iniciativa, que certamente conquistaria muitos clientes. “Para que não me olhassem torto, decidi ir para Jaraguá do Sul e abrir a oficina lá”, recorda. Foi por conta dessa decisão que Jaraguá do Sul viria a se tornar a sede de uma das maiores empresas do mundo do setor de equipamentos elétricos.



*Temos quase 3 mil engenheiros, mas todo dia consigo apontar melhorias. É normal, porque tenho mais de 60 anos de experiência*

Depois de quase dez anos tocando a oficina, que àquela altura já tinha oito funcionários, tudo mudaria num certo sábado. Werner foi procurado por Eggon, que contava ter perdido o emprego numa fábrica de escapamentos de automóveis e estava à procura de uma atividade. Werner disse que uma boa ideia seria fabricar motores elétricos, pois percebia muita demanda por este produto. A conversa evoluiu e eles chegaram à conclusão de que, para montar o negócio, era preciso ter alguém que entendesse de ferramentaria, já que Werner cuidaria dos motores propriamente e Eggon tinha jeito para a parte administrativa. À procura de alguém com o perfil desejado, chegaram a Geraldo Werninghaus, que aceitou se tornar sócio.

**Segredo** | A empresa foi batizada com a palavra formada pela primeira letra do nome de cada um dos três. “Nosso segredo, desde o primeiro dia, foi o respeito. Éramos transparentes e ouvíamos com atenção a opinião dos outros”, afirma Werner. A obstinação dos sócios em fazer os melhores produtos a preços competitivos – o que logo incluiria uma

fundição de ferro própria e a absorção interna de etapas como a fabricação de fios – fez a procura pela marca crescer exponencialmente. “Os concorrentes que tínhamos aqui em Santa Catarina e em São Paulo foram fechando as portas, um atrás do outro, porque todo mundo só queria os produtos da WEG”, lembra.

Tornaram-se frequentes as viagens à Europa para conhecer as fábricas mais avançadas e trazer novas tecnologias. Em 1975, antes de completar 15 anos de existência, a WEG chegou à impressionante marca de 1 milhão de motores fabricados, já como uma empresa em condições de competir globalmente. O modelo de crescimento estabelecido pelos fundadores continua sendo seguido à risca: nada de atirar para todos os lados. É preciso explorar ao máximo os segmentos em que a WEG já está estabelecida e expandir as fronteiras aos poucos, para áreas de alguma forma correlatas – foi com base nesses critérios que a empresa passou a fabricar equipamentos para a produção de energia eólica, por exemplo. Werner foi diretor técnico da WEG até 1980, assumindo depois funções no Conselho de Administração, mas sem jamais deixar de participar da rotina da empresa. “Temos quase 3 mil engenheiros com as melhores formações, mas todo dia consigo apontar melhorias. É normal, porque tenho mais de 60 anos de experiência.” ●



WEG

SEDE

Jaraguá do Sul

FUNDAÇÃO

1961

FUNCIONÁRIOS

30 mil

PRINCIPAIS PRODUTOS

Equipamentos eletroeletrônicos industriais; geração, transmissão e distribuição de energia; motores para uso doméstico; tintas e vernizes

UNIDADES FABRIS

12

FATURAMENTO

R\$ 9,3 bilhões

Obs.: Em 2017



## Um homem de amplos horizontes

**Willy Frey** foi pioneiro na produção de maçãs no Brasil, projetou e administrou a cidade que leva o nome de sua família e se dedica apaixonadamente à educação infantil

# W

Willy Egon Frey caminha todas as manhãs pela praia de Itapema com a agilidade de quem se acostumou a estar sempre um passo à frente. Foi assim em toda a sua trajetória de empreendedor, marcada pelo pioneirismo e pela busca constante de inovações. Ele apostou no cultivo de maçã quando a fruta era considerada inadequada para as condições climáticas do País. Defendeu a viabilidade econômica do reflorestamento numa época em que a cultura predominante era a extrativista. Ao se dar conta de que um povoado crescia em torno dos negócios da família, preocupou-se em criar diretrizes de desenvolvimento urbano, origem da organização vista hoje em Fraiburgo (“burgo dos Frey”), cidade do Meio-Oeste catarinense que está chegando a 35 mil habitantes.

Willy aliou desde cedo seu lado visionário a uma grande capacidade de realização, impulsionada pela habilidade para conquistar apoio e pela cre-

dibilidade que foi associando à própria imagem. Um exemplo foi o período como prefeito de Fraiburgo, entre 1973 e 1977. Considerando-se já bem remunerado pelos negócios, ele doou o salário a instituições assistenciais e criou incentivos para jovens com destaque na escola.

O destino do rapaz nascido em 1926 em Castro (PR) se ligaria ao de Santa Catarina com a mudança, ainda criança, para Perdizes, atual cidade de Videira. Ali seu pai, o imigrante alemão René, abriu um açougue. Na adolescência, para ajudar nas contas de casa, Willy trabalhou como aprendiz de marceneiro. Mas os negócios da família prosperaram – o açougue adquiriu um frigorífico e se transformou numa fábrica de embutidos – e Willy pôde ser enviado para estudar no Internato Paranaense, mantido em Curitiba pelos Irmãos Maristas. Ali ficaria por três anos, seguidos por

mais um ano no Colégio Mackenzie, em São Paulo. “Foi quando aprendi a me virar sozinho e me tornei responsável”, lembra.

Willy voltou formado de São Paulo em 1945, ano em que acabou a Segunda Guerra Mundial e uma febre de entusiasmo e esperança tomava conta do mundo. Ele começou a trabalhar nos negócios da família, que vendera o açougue para adquirir uma vasta área na região conhecida como Butiá Verde, onde foi instalada uma serraria. Willy foi ajudante na produção de caixas de madeira. Seu pai considerava que mesmo um herdeiro precisava começar pelas funções mais baixas. Depois de algum tempo, passou ao setor de contabilidade.

Ele então propôs se instalar no Rio de Janeiro, então capital federal, como representante dos negócios da família. O pai e o tio aceitaram a ideia

*O empresário defendeu a viabilidade do reflorestamento quando a cultura predominante era a extrativista, e apostou na cultura da maçã quando ela era tida como inviável no Brasil*

e Willy chegou ao Rio em 1950, ao final de uma longa viagem dirigindo seu Renault “rabo-quente” por estradas de terra que pareciam infinitas. Aos 24 anos viveria os anos dourados da Cidade Maravilhosa. Morador de Copacabana, divertia-se na praia, praticava ioga e jogava tênis. Passou a estudar inglês e francês, idiomas que viria a dominar ao lado do alemão, praticado desde a infância em casa. Ingressou na Pontifícia Universidade Católica (PUC) para se formar em Administração.

**“Embaixador” no Rio** | Willy foi se tornando uma referência para empresários e políticos catarinenses em passagem pelo Rio. Virou uma espécie de “embaixador”. Esse trânsito impulsionava os negócios da família. Para se comunicar com Butiá Verde, ele instalou uma estação de rádio SSB, tecnologia de ponta à época, que permitia contato duas vezes por dia. Essa agilidade na tomada de decisões dava-lhe grande vantagem sobre os concorrentes. No início dos anos 1960, quando virou município, Butiá Verde teve o nome substituído por Fraiburgo, justa homenagem à família responsável pela colonização da região. Willy contratou um escritório de arquitetura do Rio para criar um plano diretor que servisse de referência para o desenvolvimento urbano.

Em 1963, aos 36 anos, Willy deixou a vida de solteiro para se unir a Maria Thereza, uma professora mineira que conhecera no Rio, com quem viria a ter quatro filhos – dois meninos e duas meninas. Quatro anos depois, vislumbrando um novo negócio, o reflorestamento, ele teve todo o apoio da esposa para voltar a Fraiburgo. Criou uma nova empresa, a Reflor, e aproveitou incentivos do governo federal para o plantio de pinus americano, espécie que ainda era pouco conhecida no País.

Teve dificuldade para convencer até mesmo o pai e o tio, que se mostravam reticentes diante de um investimento com prazo de retorno tão longo – 15 anos, no mínimo. Quando precisava de patrocínio para suas ideias mais arrojadas, Willy preparava uma bela apresentação com o seu

projeto de slides – uma novidade à época, capaz de impressionar os interlocutores. O uso da tecnologia se aliava à voz firme, que sempre exalou otimismo e convicção. Era difícil dizer não ao entusiasmado Willy.

A mesma lógica de aproveitar incentivos seria adotada para atrair investidores a outro ramo de atuação da família: a fruticultura. Depois de cultivar uvas e ameixas, Willy decidiu apostar nas maçãs, confiante nas

*Willy Frey elaborou cartilhas sobre educação infantil em linguagem simples e direta, voltadas aos funcionários e à comunidade. Hoje elas são distribuídas pelo Movimento Santa Catarina pela Educação*

informações que recebera de especialistas estrangeiros contratados para avaliar o clima da região de Fraiburgo. Até então o Brasil era tido como um país “impossível” para a fruta. Determinado, Willy plantou os cinco primeiros hectares de macieiras em 1969. Surgia ali a empresa Renar, junção das iniciais dos nomes do pai e do tio, René e Arnaldo. Graças ao pioneirismo, o Brasil logo deixaria de ser

importador para ser exportador de maçãs. Um empreendimento paralelo, o Hotel Renar, construído no alto de uma colina, foi inaugurado em 1981. Logo surgiria também a Renar Móveis, fabricando peças de pinus.

**Entusiasta da educação** | Os negócios iam de vento em popa quando Willy enfrentou uma grande provação: a morte da esposa num acidente na estrada Rio-Santos, no segundo dia de 1982. Ele estava ao volante e passou longo tempo na Unidade de Terapia Intensiva (UTI). Três dos quatro filhos estavam no carro, mas sofreram apenas ferimentos leves. Dois anos depois, Willy começaria a superar a tristeza ao conhecer uma nova companheira, Evanilda, com quem vive até hoje. Os dois compartilham o dia a dia em Itapema, a bela cidade litorânea em

que decidiram desfrutar a aposentadoria.

A vontade de contribuir para melhorar o País também não arrefeceu e, hoje, gozando de plena saúde – resultado das aulas de pilates e das caminhadas diárias à beira-mar –, Willy dedica-se com determinação a sua cruzada pessoal, iniciada ainda nos anos 1970: a educação na fase pré-escolar. “A educação começa aos 60 dias de idade, e o caráter das crianças é construído até os seis anos”, afirma. “Acredito que os empresários podem e devem ajudar os trabalhadores a educar os filhos.”

O trabalho se iniciou junto aos funcionários do Grupo Renar. Ao conversar com as mães, ele se interessou ainda mais pela educação de crianças e resolveu estudar o tema a fundo, passando em seguida a proferir palestras e a elaborar cartilhas. Nos anos seguintes, o projeto ganhou corpo. Com orientações em linguagem simples e direta, as cartilhas eram produzidas em grandes quantidades e distribuídas em todas as escolas de Fraiburgo e cidades vizinhas. Willy disponibilizava o conteúdo a outros empresários e instituiu um programa fixo em uma emissora de rádio de sua propriedade, chamado Criança Feliz.

O impacto das iniciativas se multiplicou com o Movimento Santa Catarina pela Educação, iniciado em 2012. Um dos programas do Movimento é o Família pela Educação, que tem entre seus objetivos incentivar os pais a ampliar a participação na vida escolar dos filhos. Os conteúdos idealizados por Willy passaram a integrar cartilhas distribuídas pelo Movimento em todo o Estado, no Dia Estadual da Família na Escola, com tiragem de 400 mil exemplares. “Eu me preparo bastante para produzir esses folhetos. Leio muito sobre o tema da educação, mas é claro que a minha experiência de pai de quatro filhos e avô de sete netos é o que mais conta.” ●

“  
Acredito que os  
empresários podem  
e devem ajudar seus  
trabalhadores a  
educar os filhos





## • DIRETORIAS E CONSELHOS •

### FIESC

#### Diretoria

##### Presidente

Glauco José Côrte

##### 1º Vice-Presidente

Mario Cezar de Aguiar

##### Diretor 1º Secretário

Edvaldo Ângelo

##### Diretor 1º Tesoureiro

Alfredo Piotrovski

##### Diretor 2º Tesoureiro

Egon Werner

#### Vice-presidentes para Assuntos Regionais

##### Alto Uruguai Catarinense

Álvaro Luis de Mendonça

##### Alto Vale do Itajaí

Lino Rohden

##### Centro-Norte

Gilberto Seleme

##### Centro-Oeste

Márcio Luís Dalla Lana

##### Extremo Oeste

Astor Kist

##### Foz do Rio Itajaí

Maurício Cesar Pereira

##### Litoral Sul

Michel Miguel

##### Norte-Nordeste

Evair Oenning

##### Oeste

Waldemar Antônio Schmitz

##### Planalto Norte

Arnaldo Huebl

##### Serra Catarinense

Israel José Marcon

##### Sudeste

Tito Alfredo Schmitt

##### Sul

Diomício Vidal

##### Vale do Itajaí

Ronaldo Baumgarten Júnior

##### Vale do Itajaí Mirim

Ingo Fischer

##### Vale do Itapocu

Célio Bayer

#### Vice-Presidentes para Assuntos Estratégicos

Mário Lanznaster

Ney Osvaldo Silva Filho

Rui Altenburg

### Diretores

Adalberto Roeder

Albano Schmidt

Aldo Apolinário João

Alexandre D'Ávila da Cunha

André Armin Odebrecht

Bárbara Paludo

Carlos Júlio Haacke Júnior

César Murilo Barbi

Charles Alfredo Bretzke

Charles José Postali

Conrado Coelho Costa Filho

Giordan Heidrich

Henrique de Bastos Malta

Ida Áurea da Costa

José Sylvio Ghisi

Olvacir José Bez Fontana

Osni Carlos Verona

Osório Dal Bello

Otmar Josef Müller

Pedro Leal da Silva Neto

Roberto Marcondes de Mattos

Rogério Pedro Mendes

Vianei Amilcare Zappellini

Volmir Antônio Meotti

Walgenor Teixeira

Wanderley Zunino

#### Conselho Fiscal

##### Efetivos

Celso Panceri

Fred Rubens Karsten

Leonir João Pinheiro

##### Suplentes

Amauri Eduardo Kollross

Flávio Henrique Fett

Rita Cássia Conti

#### Conselho Emérito

José Fernando Xavier Faraco

Osvaldo Moreira Douat

#### Delegação junto à CNI

##### Efetivos

Glauco José Côrte

Mario Cezar de Aguiar

##### Suplentes

Jair Philippi

João Stramosk

### CIESC

#### Diretoria

##### Presidente

Glauco José Côrte

##### 1º Vice-Presidente

Mario Cezar de Aguiar

##### Diretora 1ª Secretária

Silvia Hoepcke da Silva

##### Diretor 2º Secretário

Marcelo Rodrigues

##### Diretor 1º Tesoureiro

Luciano Flávio Andriani

##### Diretor 2º Tesoureiro

José Fernando da Silva Rocha

#### Conselho Consultivo

Adolfo Fey

Cláudio Ávila da Silva

Cláudio Roberto Grandó

Evandro Müller de Castro

Hilton Siqueira Leonetti

Joachim Gerecht

José Adami Neto

José Antônio Philippi

Luiz Gonzaga Coelho

Nivaldo Pinheiro

Noiodá José Damiani

Odelir Battistella

#### Conselho Fiscal

##### Efetivos

Juarez de Magalhães Rigon

Newton João Fabris

Valcir José Zanette

##### Suplentes

Amilcar Nicolau Pelaez

Edson Osvaldo Amaral

Fernandes Luiz Andretta

### SESI

#### Conselho Regional de Santa Catarina

##### Presidente

Glauco José Côrte

##### 1º Vice-Presidente

Mario Cezar de Aguiar

#### Representantes da Indústria

##### Titulares

Giuliano Donini

Luis Carlos Guedes

Luiz Gonzaga Coelho

Sergio Luis Pires

##### Suplentes

Ademir José Pereira

Fernando Mayer

Giordan Heidrich

Jorge Luiz Correia de Sá

#### Representantes Institucionais

##### Titulares

*Trabalhadores da Indústria*

Ewaldo Gramkow

*Governo do Estado*

Paulo Cesar da Costa

*Ministério do Trabalho e Emprego*

Cley Capistrano Maia de Lima

##### Suplentes

*Trabalhadores da Indústria*

Miguel Padilha

*Governo do Estado*

Sergio Luiz Gargioni

*Ministério do Trabalho e Emprego*

Djanes Ricardi Maciel

### SENAI

#### Conselho Regional de Santa Catarina

##### Presidente

Glauco José Côrte

##### 1º Vice-Presidente

Mario Cezar de Aguiar

#### Representantes da Indústria

##### Titulares

César Augusto Olsen

Guilherme Marco de Lima

Hilton José da Veiga Faria

Osvaldo Luciani

##### Suplentes

Hans Heinrich Bethé

Luís Antônio Stramosk

Orlindio da Silva

Reginaldo José Chechinell

#### Representantes Institucionais

##### Titulares

*Trabalhadores da Indústria*

Carlos Alberto Baldissera

*Ministério da Educação*

Maria Clara Kaschny Schneider

*Ministério do Trabalho e Emprego*

Cley Capistrano Maia de Lima

##### Suplentes

*Trabalhadores da Indústria*

Ari Oliveira Alano

*Ministério da Educação*

Francisco José Montório Sobral

*Ministério do Trabalho e Emprego*

Djanes Ricardi Maciel

### IEL

#### Conselho Regional de Santa Catarina

##### Presidente

Glauco José Côrte

##### Diretor Tesoureiro

Luciano Flávio Andriani

##### Representante da FIESC

Carlos Frederico da Cunha

Teixeira

#### Conselho Consultivo

##### Efetivos

Angela Teresa Zorzo Dal Piva

Hans Heinrich Bethé

Liandra Nazário Nóbrega

Marco Antônio Corsini

Mircon Roberto Becker

Paulo Rubens Obenaus

Valério Gomes Neto

##### Suplentes

Álvaro Schwegler

Celso Marcolin

Eduardo Seleme

Flávio José Martins

Heleny Mendonça Meister

Márcio Vaccaro

Sérgio Luiz Moretto

#### Conselho Fiscal

##### Efetivos

Ilton Paschoal Rotta

Marcus Schlösser

Norberto Viana

##### Suplentes

Alexsandro da Cruz Barbosa

Harry Perusin

Joacir Antônio Dalvit

#### Representação Institucional

**BRDE** – Banco Regional

de Desenvolvimento do

Extremo Sul

**Fapesc** – Fundação de Apoio

à Pesquisa Científica e

Tecnológica do Estado de

Santa Catarina

**Fundação Certi** – Centros

de Referência em Tecnologias

Inovadoras

**Sebrae/SC** – Serviço de Apoio

à Micro e Pequena Empresa

**Sistema Acafe** – Associação

Catarinense das Fundações

Educacionais

**Udesc** – Universidade do

Estado de Santa Catarina

**UFSC** – Universidade Federal

de Santa Catarina

#### DIRETORES, ASSESSORES E GERENTES EXECUTIVOS DA FIESC E DE SUAS ENTIDADES

Antônio José Carradore

*Assessor para Assuntos do*

*Movimento A Indústria pela*

*Educação*

Carlos Henrique Ramos

Fonseca

*Diretor de Desenvolvimento*

*Institucional e Industrial*

Carlos José Kurtz

*Diretor Jurídico*

Carlos Roberto de Farias

*Diretor de Marketing e*

*Relacionamento com o Mercado*

Fabrizio Machado Pereira

*Superintendente SESI/SC*

Fernando Pisani de Linhares

*Gerente de Auditoria*

Jefferson de Oliveira Gomes

*Diretor Regional do SENAI/SC*

Marco Aurélio Prass Goetten

*Diretor Técnico do SESI/SC*

Maurício Cappra Pauledti

*Diretor Técnico do SENAI/SC*

Natalino Uggioni

*Superintendente do IEL/SC*

Rodrigo Carioni

*Chefe do Gabinete da*

*Presidência*

Silvestre José Pavoni

*Superintendente de Serviços*

*Compartilhados*



---

*“Os empreendedores retratados neste livro são verdadeiros agentes da transformação, em primeiro lugar de suas próprias vidas. Nestas histórias de superação sobressaem-se o apreço pelo trabalho, a visão empreendedora e a vontade de realizar algo relevante. A humildade de começar de baixo, a abertura ao aprendizado e a sem-cerimônia de colocar mãos à obra andaram ao lado da ousadia de sonhar alto. Todos têm o mérito de erguer notáveis empreendimentos relacionados à indústria. Transformaram a realidade existente, colaborando para o crescimento de Santa Catarina e do País.”*

---

**Glauco José Côrte**

Presidente da FIESC

---

**FIESC**