



Nº 1
Abril
2024

LÍDERES DE EXPRESSÃO

*Rafael Buddemeyer
(à esq., da Buddemeyer),
Frank Bollmann (ao
centro, da Tuper) e
Alexandre Wiggers
(à dir., da Condor)*

TERRA DE GIGANTES

Instaladas em São Bento do Sul (SC), Buddemeyer, Tuper e Condor revelam visões que as tornaram referência de mercado e expõem planos de negócio no Brasil e no exterior

Maior portfólio de livros comemorativos do Brasil

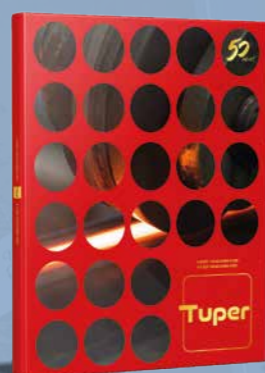
Sua empresa, cidade ou entidade está prestes a completar um aniversário importante? Essa trajetória merece ser eternizada com padrão **Expressão** de excelência gráfica e editorial



Fiesc 70 anos



Buddemeyer 70 anos



Tuper 50 anos



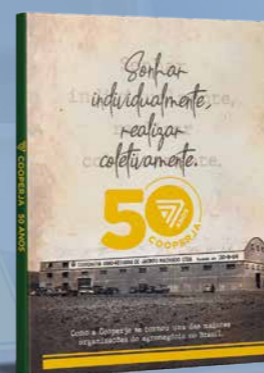
Facisc 50 anos



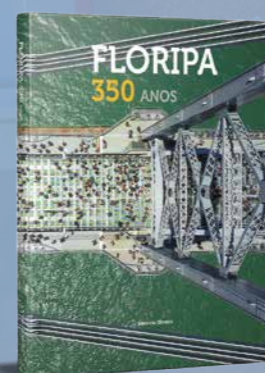
Cooper A1 85 anos



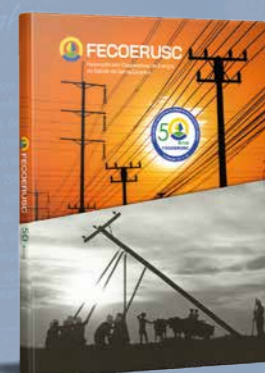
Ocesc 50 anos



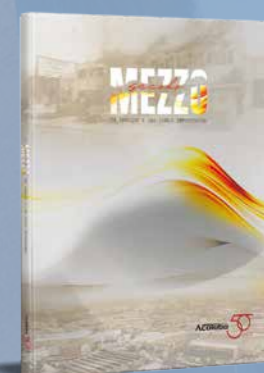
Cooperja 50 anos



Floripa 350 anos



Fecoerusc 50 anos



Açotubo 50 anos

Mais que livros, construímos legados



CONTATOS:

(48) 99850-7428

expressao@expressao.com.br

editoraexpressao.com

[editoraexpressao](https://www.instagram.com/editoraexpressao)

EDITORIAL

- 6 Rodrigo Coutinho – Líderes de Expressão, uma aposta na credibilidade

ARTIGOS

- 8 Zuba Coutinho – Editora Expressão: a aventura e os sonhos seguem
- 10 Denise Maidanchen – Liderança empresarial feminina
- 12 José Zeferino Pedrozo – Empreendedorismo no campo

EMPRESAS DE SÃO BENTO DO SUL

- 14 Condor, a maior fabricante de escovas
- 18 Entrevista Alexandre Wiggers
- 20 Buddemeyer, referência no segmento premium de cama, mesa e banho
- 24 Entrevista Rafael Buddemeyer
- 26 Tuper, líder em transformação de aço
- 30 Entrevista Frank Bollmann

ENTIDADES EMPRESARIAIS

- 32 Alesc, o Parlamento é a casa do catarinense
- 36 Entrevista Mauro De Nadal

- 38 Ocesc impulsiona o cooperativismo
- 40 Entrevista Luiz Vicente Suzin
- 42 Sicoob sempre próximo dos clientes
- 44 Entrevista Rui Schneider

SUSTENTABILIDADE

- 46 Teixeira Têxtil, reaproveitamento de big bags
- 48 Entrevista Estefane Teixeira

FORMAÇÃO DE LÍDERES

- 50 Febracis, a maior escola de negócios da América Latina

LIVROS HISTÓRICOS E COMEMORATIVOS

- 52 Livro Santa Catarina, Berço da Colonização Italiana no Brasil
- 54 Livro Açotubo 50 Anos (trajetória de uma gigante da distribuição de aço)

ALMANAQUE DO EMPREENDEDOR

- 57 Líderes empresariais catarinenses revelam, em entrevistas exclusivas, as características dos empreendedores de sucesso

Rodrigo Coutinho – Diretor Presidente

João Henrique Moço – Direção de Arte e projeto gráfico

Julia Caroba e Vitor Severo (Caroba Produções) – Produção videofotográfica / Instagram

Andressa Recchia e Maurício Oliveira – Produção e edição de textos

Larissa Aguila – Ilustração

Claudia Xavier – Assessoria de imprensa

Luiza Coutinho – Gerência financeira e administrativa

Paulo Garcês – Assessoria tecnológica

Cia das Traduções – Revisão de textos

LÍDERES DE EXPRESSÃO Nº 1 2024



(48) 3018-2100 / 99850-7428

expressao@expressao.com.br

editoraexpressao.com

editoraexpressao



RECUPERA
MAIS

PROGRAMA DE RECUPERAÇÃO FISCAL

Os maiores descontos para você ficar em dia com Santa Catarina

O Governo do Estado está lançando o **Recupera Mais**, o maior programa de descontos da história de Santa Catarina para acertar dívidas de **ICMS**.



Acesse www.sef.sc.gov.br e confira todos os prazos e descontos para o pagamento de multas e juros em atraso. **Você não pode perder.**



GOVERNO DE
SANTA CATARINA

*Descontos regressivos. 95% de desconto em multas e juros em atraso para pagamento até 1º de abril/24. 94% de desconto em multas e juros em atraso para pagamento até 30 de abril/24. 93% de desconto em multas e juros em atraso para pagamento até 31 de maio/24.

UMA APOSTA NA CREDIBILIDADE

RETOMADA DA REVISTA EXPRESSÃO É PROTAGONIZADA POR TRÊS LIDERANÇAS EMPRESARIAIS DE SÃO BENTO DO SUL, IMPORTANTE POLO INDUSTRIAL CATARINENSE, QUE JÁ FORAM RETRATADAS EM NOSSOS LIVROS HISTÓRICOS E COMEMORATIVOS



Rodrigo Coutinho
CEO da Editora Expressão

A empresa líder em transformação de aço na América Latina, a maior fabricante de escovas e a principal referência brasileira no segmento premium de cama, mesa e banho apresentam uma característica em comum junto com seus negócios bem-sucedidos: a relação com um município que já se notabilizou como polo industrial diversificado e inovador, influenciando vidas e mercados muito além de suas fronteiras no norte catarinense.

Terra de origem da Tuper, da Condor e da Buddemeyer, São Bento do Sul tem seu DNA empreendedor exposto nesta primeira edição da Revista Líderes de Expressão, uma retomada da Revista Expressão, de Economia & Negócios, que marcou época nas décadas de 1990 e 2000. Além de ser uma vitrine do universo empresarial catarinense, a mais nova publicação da Editora Expressão se propõe a revelar tendências, destacar novos negócios em ascensão e traçar um perfil de sucesso de empreendedores e executivos que impulsionam nossa economia.

Nesta estreia (que podemos chamar de reestrela, com uma roupagem moderna em sintonia com os novos tempos), nada mais emblemático do que resgatar os planos de gigantes da iniciativa privada e as visões de líderes empresariais que, enquanto ditam tendências no mercado nacional e até internacional, também são influências locais marcantes, dentro do mesmo município de 83 mil habitantes.

Nas palavras de Alexandre Wiggers, CEO da Condor, São Bento do Sul se destaca pelas “famílias empreendedoras de altíssimo nível” e muita mão-de-obra de qualidade. “Uma cidade que trabalha, que gosta de trabalhar, que tem prazer em trabalhar”, como diz Rafael Buddemeyer, diretor comercial da Buddemeyer. Um território com as marcas da imigração europeia e bom nível cultural, como lembra Frank Bollmann, CEO da Tuper e que já foi prefeito do município.

A cidade catarinense que teve sua vocação inicial na transformação da madeira, com presença marcante do segmento de móveis, acabou ganhando visibilidade variada, da área metalúrgica até a de fiação e tecelagem. Não é



A REVISTA LÍDERES DE EXPRESSÃO VEM SE JUNTAR À FILEIRA DE PUBLICAÇÕES DA EDITORA MARCADAS PELA SERIEDADE, QUALIDADE E INOVAÇÃO. DESTA VEZ, OS LEITORES PODEM AMPLIAR SUA IMERSÃO NO MUNDO DOS NEGÓCIOS COM UMA EXPERIÊNCIA INTERATIVA POR MEIO DO QR CODE.

Frank Bollmann (Presidente e CEO da Tuper), Rafael Buddemeyer (Diretor comercial da Buddemeyer) e Alexandre Wiggers (CEO da Condor)



Ilustração: Laniessa Aguilã

à toa que abriga a produção do aço da Tuper (grupo com faturamento de R\$ 2,7 bilhões previsto para 2024), das escovas da Condor (que faturou R\$ 790 milhões no ano passado) e dos produtos de cama, mesa e banho da Buddemeyer (com R\$ 700 milhões de faturamento em 2023).

Antes de chegar às páginas desta nova revista, a tradição que acompanha essas grandes empresas catarinenses já foi eternizada pela Expressão em livros comemorativos e históricos, como os de 50 anos da Tuper e de 70 anos da Buddemeyer, além de “Santa Catarina: uma história de empreendedorismo”, lançado no final de 2023, tendo entre seus destaques o pioneirismo quase centenário da Condor (fundada em 1929). Detentora do maior portfólio do Brasil em publicações dessa área, a editora repete a aposta na credibilidade que sempre marcou sua trajetória. O legado deixado pela Expressão nas últimas décadas já incluiu produtos pioneiros - do anuário das 300 Maiores Empresas do Sul, com ranking empresarial elaborado pela FGV, ao Prêmio Expressão de Ecologia, a mais longa premiação da área no país.

Além de dissecar a visão e os projetos das três empresas de São Bento do Sul, esta edição da revista conta histórias abordadas em dois livros recentes da Expressão. Um deles, lançado em fevereiro, apresenta a trajetória dos 50 anos da Açotubo (empresa paulista líder em distribuição de aço na América Latina, com faturamento anual na casa dos R\$ 2 bilhões). O outro, “Santa Catarina, berço da colonização italiana no Brasil”, é uma obra bilíngue lançada em março no município de Nova Veneza, que deixa como legado a forte ligação do estado com a cultura e descendência italiana. Para completar esta reestrela, há matérias inspiradoras sobre entidades representativas da economia e da política catarinense (Alesc, Ocesc, Faesc e Sicoob) e entrevistas exclusivas com seus presidentes.

A Revista Líderes de Expressão vem se juntar à fileira de publicações da editora marcadas pela seriedade, qualidade e inovação. Desta vez, os leitores podem ampliar sua imersão no mundo dos negócios com uma experiência interativa por meio do QR Code, proporcionando acesso instantâneo a vídeos no YouTube. A pujança das empresas e executivos de Santa Catarina tem um novo espaço, mais moderno, com olhar atento às novidades e uma irrefutável credibilidade. Trata-se de uma marca da Expressão construída na gestão do meu pai, o jornalista e fundador da editora, Zuba Coutinho, que nos deu a honra de prefaciá-la e o relançamento da revista. Um legado de respeito, que tenho a grande responsabilidade e orgulho de dar continuidade.

SONHOS E AVENTURAS

DO SUCESSO DA EDIÇÃO NÚMERO 1 NA DÉCADA DE 1990 AO CAMINHO QUE SEGUE, REVISTA EXPRESSÃO PROTAGONIZOU PRÊMIOS E FOI PIONEIRA A DAR VISIBILIDADE EDITORIAL PARA A COMUNIDADE EMPRESARIAL SULISTA

Quando lançamos a edição número 1 da Revista Expressão, na década de 1990, nenhuma empresa apoiou, pois o costume em Santa Catarina era oferecer ao mercado uma revista, pegar o dinheiro dos patrocinadores na frente e não fazer o produto nem devolver o dinheiro. Uma picaretagem. Doze anunciantes se comprometeram a anunciar na edição número 2, se a 1 saísse. Com o título "Made in Santa Catarina", mostrando as diversificadas exportações catarinenses, o primeiro número foi um enorme sucesso.



Marcos Campos

Zuba Coutinho (camisa xadrez), fundador da editora no evento do Prêmio de Ecologia, na Fiesc, com o sociólogo Antonio Odilon Macedo, idealizador e coordenador da premiação

Dias depois saiu o espantoso e demolidor Plano Collor e 11 dos anunciantes prometidos desistiram. Sobrou uma permuta. Com capital mínimo, tocamos a revista na raça de uma equipe jovem, em busca de sonhos e aventuras, boa de briga e mal paga, e em alguns meses ela se tornou a principal de economia da Região Sul, conquistando vários prêmios e lançando edições como o Prêmio Expressão de Ecologia, o maior do país até hoje, e a primeira edição das Maiores Empresas do Sul, numa bem sucedida parceria com a Fundação Getulio Vargas - abastecemos a FGV com

mais de 100 relatórios anuais econômicos de empresas sulistas que a Fundação não tinha.

As empresas do Sul tinham pouco espaço nos grandes veículos de comunicação ancorados no Sudeste, e a Expressão ocupou com eficiência esse campo. Criamos o Prêmio Finep de Inovação Tecnológica, que posteriormente foi ampliado a todas regiões do país, e a premiação foi entregue por três presidentes da República. A concorrência comercial era feroz e contra gigantes: Exame, Gazeta Mercantil, a poderosa gaúcha Amanhã, Grupo RBS, atacando com jornais e TVs. Para competir com dezenas de profissionais de vendas apoiados por grandes grupos, o jornalista Jorge Gorgen (atualmente assessor especial do presidente de uma próspera multinacional) tornou-se diretor de marketing e protagonizou a colocação da bandeira da Expressão nos corações e campanhas comerciais de Porto Alegre, Curitiba e norte alemão de Santa Catarina, conquistando o merecido codinome de Jorjão. Nessa tropa boa de briga, outro jornalista deslocado para o marketing, Carlos Ribeiro (depois contratado pelas duas principais agências de publicidade de SC) tornou-se o lendário Carlão.

Além do foco no Sul, apostávamos alto na credibilidade, especialmente no Prêmio Expressão de Ecologia. Sob comando do sociólogo Odilon Macedo, o júri formado por ambientalistas de vários estados fez a Expressão perder vários anunciantes, frustrados por não conquistarem os prêmios. A credibilidade custava alto.

O prêmio foi importante alavanca para as empresas investirem em ações ambientais. Sua credibilidade e a da Maiores do Sul atraíram para nossos eventos ministros,

senadores, governadores e grandes empresários, muitos gaúchos e paranaenses, que aportavam na Fiesc, nossa principal parceira nessas comemorações e que monitorava nossa caótica etiqueta de salão. Éramos um pequeno bando de jornalistas, com gravatas e ternos algo inadequados, mais afeitos aos computadores e pesquisas do que ao trato social, que recebíamos meio espantados cerca de três centenas de convidados e celebridades com coberturas de câmeras e microfones de TVs e rádios.

Mesmo com o sucesso editorial e vários prêmios - só perdemos o Prêmio Esso por uma questão política, pois um grande jornal de São Paulo ficaria sem nenhuma premiação e desbancou nosso lugar, como me confessou um jurado: a Expressão tinha dificuldades comerciais e ficava em perigosa dependência dos anunciantes. Transformamo-nos então na Editora Expressão e passamos a fazer também livros e relatórios com foco na comunicação empresarial de empresas, cooperativas, federações, ONGs, para equilibrar o balanço comercial. Com o talento do diretor de arte Luis Acácio de Souza, do designer gráfico João Henrique Moço e do jornalista Carlos Locatelli (depois chefe do Departamento de Jornalismo da UFSC), ganhamos vários prêmios, alguns internacionais, com esses livros, um departamento que segue crescendo nas mãos de Rodrigo Coutinho e que tornou a Expressão líder desse segmento na Região Sul. A aventura e os sonhos seguem.

Zuba Coutinho
Fundador da Revista e da Editora Expressão



Primeira edição teve grande sucesso mapeando a diversidade das exportações catarinenses



Expressão mostra o tamanho e força da agroindústria e cooperativas no oeste de Santa Catarina



Um relato das incríveis aventuras dos pioneiros da indústria catarinense



Prêmio Expressão de Ecologia alavancou investimentos ambientais das empresas e tornou-se o maior do país



Em bem sucedida parceria com a FGV, edição mostrou pela primeira vez no Brasil as maiores empresas do Sul



Expressão inovou ao contratar o Datafolha para mostrar as campeãs de marcas do Sul

FORÇA, INOVAÇÃO E IMPACTO



Denise Maidanchen

CEO da Quanta Previdência Cooperativa,
Diretora do Instituto de Certificação
Profissional (ICSS) e Presidente do LIDE Mulher

CEO da Quanta Previdência, Denise Maidanchen assumiu a presidência do LIDE Mulher SC. Fundado no Brasil, em 2003, o LIDE - Grupo de Líderes Empresariais é uma organização que reúne executivos dos mais variados setores de atuação, formando um ecossistema de empresas que representam mais de 52% do PIB privado do país.

A nova presidente da vertical foi reconhecida em novembro de 2023 no Prêmio Líderes e, junto ao grupo, terá o compromisso de fortalecer negócios e mulheres empresárias e executivas para a alta gestão das organizações e instituições.

Denise é formada em Administração pela Escola Superior em Administração e Gerência (Esag/Udesc) e tem especializações em Investimentos, Previdência Complementar e

Gestão e Desenvolvimento de Pessoas. Possui Certificação Internacional em Gestão Exponencial e a Certificação Internacional em Liderança Feminina, ambas concedidas pela Nova School of Business & Economics em parceria com a Startse. Em sua carreira, atuou na Unicred, uma das maiores cooperativas financeiras do país, e atualmente também é Diretora do ICSS, instituto de certificação dos profissionais de seguridade. Possui quase 25 anos de experiência no mercado financeiro e previdência privada.

Em Santa Catarina, terra de inovação e força econômica, a liderança feminina se estabelece como um fator crucial para a transformação empresarial. Neste ambiente dinâmico, mulheres em cargos de liderança estão rompendo barreiras e conduzindo organizações rumo à inovação e ao desenvolvimento sustentável com astúcia e determinação.

Estudos recentes evidenciam uma relação direta entre a diversidade de gênero em posições de liderança e um desempenho empresarial superior. Um relatório da McKinsey & Company (2020) revela que empresas com maior diversidade de gênero em suas equipes executivas têm 25% mais chances de obter rentabilidade acima da média do setor. Esse dado destaca a liderança feminina como fundamental para o êxito empresarial.

A trajetória feminina nos negócios de Santa Catarina é marcada por perseverança, inovação e liderança inclusiva. Líderes mulheres catarinenses estão no comando de startups de tecnologia, conglomerados industriais e projetos sociais, fortalecendo a economia local e desenvolvendo um ecossistema empresarial resiliente e adaptável.

A liderança feminina introduz uma perspectiva única na resolução de problemas, enfatizando a colaboração, empatia e sustentabilidade. Essas competências são vitais no atual contexto empresarial, repleto de desafios complexos e interligados, que demandam abordagens criativas. A habilidade de liderar com empatia cria ambientes de trabalho inclusivos e estimulantes, levando a equipes mais comprometidas e eficientes.

No entanto, apesar dos progressos notáveis, as mulheres continuam enfrentando obstáculos para alcançar posições de liderança, como a desigualdade salarial, pouca representação em conselhos administrativos e o desafio de equilibrar responsabilidades profissionais e pessoais.



A LIDERANÇA FEMININA INTRODUZ UMA PERSPECTIVA ÚNICA NA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS, ENFATIZANDO A COLABORAÇÃO, EMPATIA E SUSTENTABILIDADE.

Portanto, políticas corporativas voltadas para a igualdade de gênero, programas de mentoria e redes de suporte são essenciais para ampliar a participação feminina na liderança empresarial.

Santa Catarina, com sua economia diversa e cultura de inovação, ocupa uma posição privilegiada para liderar essa mudança. Ao investir na liderança feminina, as empresas catarinenses fomentam a justiça social e também se beneficiam de visões variadas e complementares, cruciais para a competição no cenário global.

Em resumo, a liderança feminina em Santa Catarina é um marco de progresso social. Ao valorizar a diversidade e promover igualdade de oportunidades, o estado pavimenta o caminho para um futuro mais próspero e equitativo para todos.



Denise recebeu o prêmio Líderes 2023, na categoria Lide Mulher, em evento realizado na Alameda Casa Rosa, em Florianópolis, no dia 8 de novembro

EMPREENDEDORISMO NO CAMPO



//
NO SETOR PRIMÁRIO
DA ECONOMIA O
EMPREENDEDORISMO
ESTÁ PRESENTE EM
CADA ETAPA DO
PROCESSO LABORAL-
-EMPRESARIAL.

José Zeferino Pedrozo

Presidente da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de SC (Faesc) e do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar/SC)

O empreendedorismo depende de muitos fatores, mas os estímulos que programas públicos e privados oferecem só ganham repercussão quando o agente econômico – o empreendedor – sente-se genuinamente tocado pelos desafios. No setor primário da economia o empreendedorismo está presente em cada etapa do processo laboral-empresarial em qualquer uma das cadeias produtivas.

Efetivamente, as atividades agrícolas, pecuárias e extrativas estão sujeitas a uma variada gama de fatores que só o espírito empreendedor e a capacidade de gestão (e muitas vezes de improvisação) mantêm o produtor rural, na verdade um empresário rural, no rumo da inovação e do crescimento.

Planejar uma safra, comprar equipamentos, renovar maquinário, construir instalações agrícolas e incorporar novas tecnologias são etapas de um empreendedorismo sem fim, pois vêm revestidas de me-

lhorias e avanços proporcionados pela ciência e pela tecnologia.

O Sistema S tem sido, nas últimas décadas, pródigo aos estímulos do empreendedorismo no campo. Senar, Sebrae e Sescop desenvolveram – cada um com seus recursos, suas metodologias e suas prioridades – exitosos programas que permitiram mudar o perfil do empresário rural, quer seja mediante o desenvolvimento de habilidades de gestão do seu negócio, quer seja através do conhecimento e do acesso aos novos recursos tecnológicos.

Tudo isso aliado a uma nova e mais aguçada visão das mudanças e transformações que moldam os novos tempos, definem novas condutas e estabelecem as novas condicionantes do mercado. Capacidade para ler e interpretar com perspicácia os movimentos mercadológicos são outros benfazejos efeitos da capacitação.

A extraordinária intercooperação entre as entidades do Sistema S em Santa Catarina, com o apoio das



cooperativas (Aurora Coop, em especial), tem produzido resultados excepcionais no universo rural barriga-verde, elevando a qualidade de vida das famílias e otimizando os resultados econômicos em produtividade e em lucratividade. Programas como Gestão da Qualidade Rural, De Olho na Qualidade Rural, Times de Excelência, Empretec Rural, Negócio Certo Rural – a maioria deles reunidos no Encadeamento Produtivo, antigamente chamado de programa de desenvolvimento de produtores rurais cooperativistas – emergiram da criatividade de nossos técnicos, gestores e consultores e – em face de seu retumbante sucesso – ganharam expressão nacional e passaram a ser replicados em outras unidades da Federação.

Milhares de estabelecimentos rurais foram beneficiados, com resultados aferíveis não apenas nos ganhos econômicos, mas também na questão da sustentabilidade em face do uso racional e da maior pro-

teção dos recursos naturais. Outro fator revelador do êxito desses programas é o fortalecimento da autoestima dos produtores/empresários rurais e suas famílias cujos efeitos mais animadores se verificam no retorno dos jovens ao campo. Em face desse fenômeno, em muitas regiões, o êxodo rural foi neutralizado ou revertido.

Deficiências de internet e de energia são obstáculos para ingresso no universo digital e para a incorporação de tecnologias em algumas regiões, mas o Poder Público promete suprir essas questões com novas estruturas e a instalação de linhas trifásicas de transmissão.

O sucesso empresarial (da propriedade rural) e econômico (das atividades agropecuárias) naturalmente alavanca as melhorias de vida e trabalho nas áreas agrícolas, refletindo o desenvolvimento que toma conta do campo. Com o apoio do Sistema S, o empreendedorismo no campo é uma realidade incontestável. ☞

CONDOR INVESTE E GARANTE VOOS ALTOS

MAIOR FABRICANTE DE ESCOVAS DOBRA FATURAMENTO EM 5 ANOS, PLANEJA CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS EM 2024 E APOSTA EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Após dobrar seu faturamento no intervalo de apenas cinco anos, a principal referência do Brasil em utensílios e acessórios para cuidados pessoais e para o lar tem algumas certezas: crescerá em 2024 no invejável patamar de dois dígitos, beirando um faturamento bilionário; fará investimentos em todas as suas seis áreas de atuação; e usará a inteligência artificial em processos para otimizar a produção.

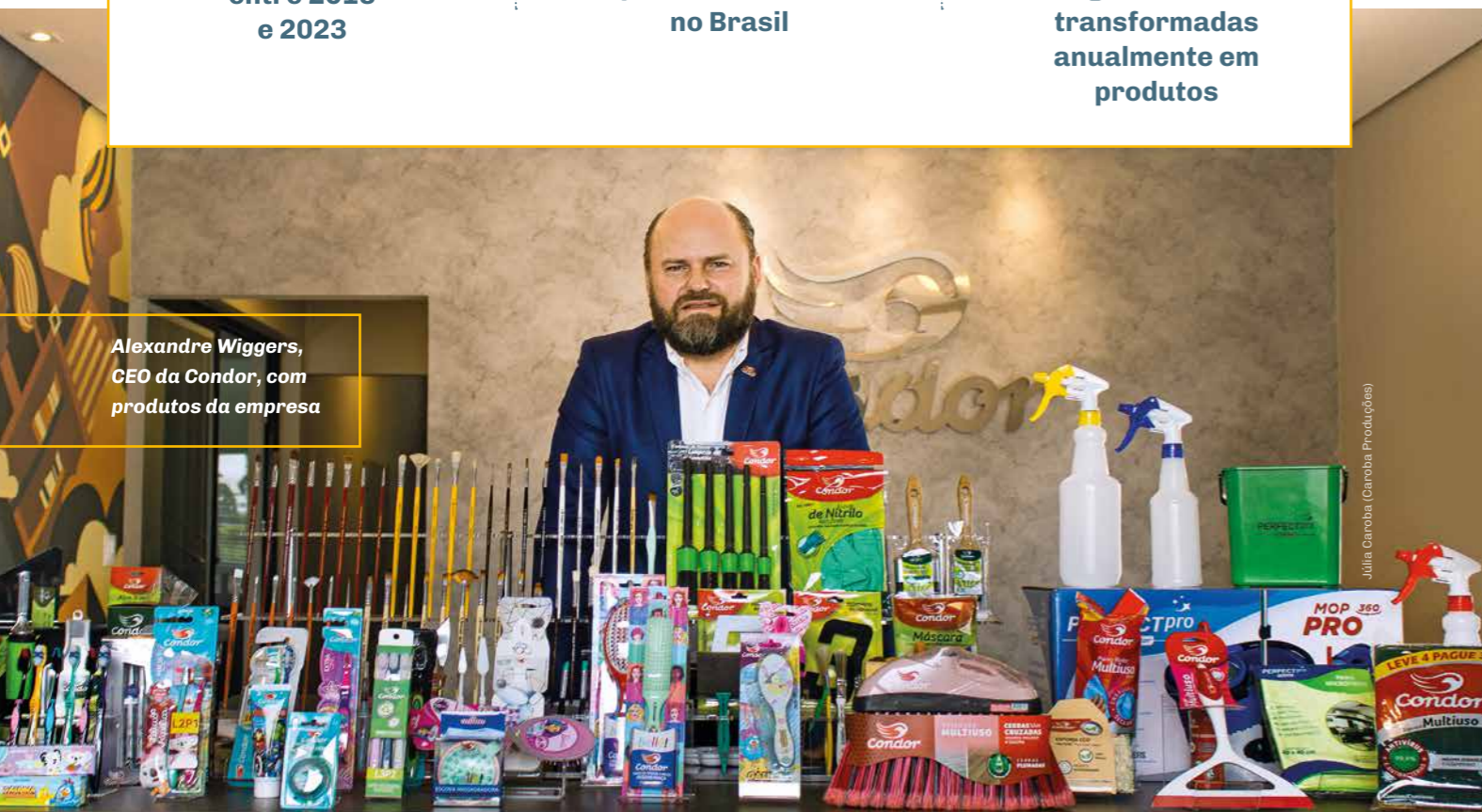
Não se trata apenas de otimismo da empresa que, sediada em São Bento do Sul (SC), é a maior fabricante de escovas da América Latina e comemora 95 anos em 2024. O cenário futuro decorre de estratégia, planejada e consolidada,

101%
de crescimento
do faturamento
entre 2018
e 2023

300
MIL
pontos de venda
no Brasil

36
MILHÕES
de garrafas PET
transformadas
anualmente em
produtos

Alexandre Wiggers,
CEO da Condor, com
produtos da empresa



Julia Garobai (Garobai Produções)



Veja vídeo
sobre a
empresa

com “pé no chão” para entender que o crescimento precisa vir de ganho de eficiência e de distribuição, e não necessariamente ancorado em crescimento de mercado, conforme as palavras do CEO da Condor, Alexandre Wiggers.

Fundada em 1929, a empresa dispõe de duas fábricas e três centros de distribuição, um deles no Nordeste, além de mais de 300 mil pontos de venda no país e 1.700 funcionários. “Posso te garantir, está consolidado: todos os nossos seis negócios vão receber investimento nos próximos anos, terão lançamentos de produtos e inovação”, afirma Wiggers, em referência à atuação da Condor nas áreas de limpeza doméstica, limpeza profissional, higiene bucal, beleza, pintura imobiliária e pintura artística.

CRESCIMENTO E EXPANSÃO

Uma das apostas envolve a evolução tecnológica. Além de robôs, a Condor tem usado a inteligência artificial para relatórios e análises de informações que podem auxiliar na tomada de decisões.

Em 2023, a empresa teve faturamento de R\$ 790 milhões, alta de 6% em relação ao ano anterior. A estratégia



Vitor Severo (Garobai Produções)

de crescimento vai além do Brasil. O plano não envolve ter fábrica fora, mas alavancar as vendas também em países vizinhos, mantendo parcerias e proximidade com canais de distribuição variados.

Uma expansão recente da Condor envolveu em 2019 a aquisição da marca Perfect Pro. No ano seguinte, durante a pandemia da Covid-19, a empresa contratou mais 240 pessoas em meio à expansão do mercado de limpeza e de reformas residenciais.

A Condor acabou adotando uma visão à frente de seu tempo quando, há 27 anos, a família dona do grupo resolveu deixar a gestão com executivos profissionais e ficar apenas no conselho da administração. Em 2019, em um passo ainda mais arrojado, delegou mesmo essa função para conselheiros independentes. Decisão tomada em sin-

tonia com os princípios de governança, uma das bases do movimento ESG (Environmental, Social and Governance).

SUSTENTABILIDADE NO DNA

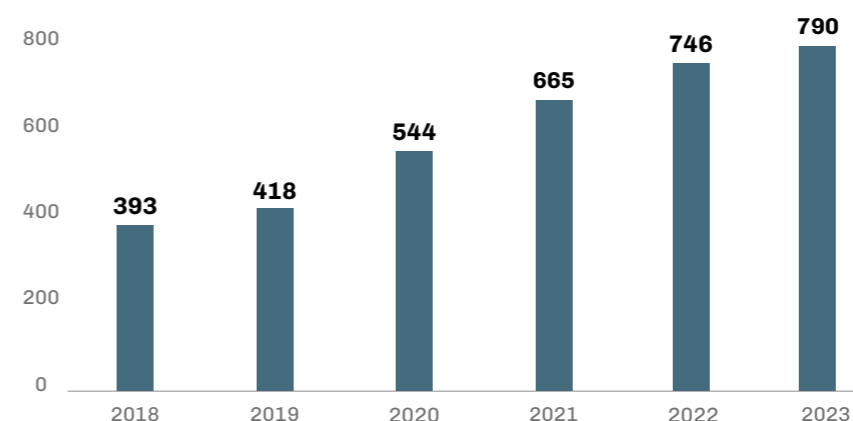
Nesse quesito, a Condor reconhece seu desafio de organizar em torno do tema práticas que já são adotadas há décadas e que, na definição de Wiggers, “já fazem parte do DNA”. Na área ambiental, das 900 toneladas usadas de resina plástica, 60% são recicladas. Uma fábrica em São Bento do Sul recicla produtos da empresa há meio século. Aproveitamento de água da chuva, projetos de eficiência energética e adesão ao mercado livre para buscar energia limpa se somam a projetos sociais.

Vencedora da categoria Responsabilidade Social em premiação do Lide-SC em 2023, a Condor é empresa amiga da criança há 25 anos, fazendo doação de escovas de dente para comunidades carentes, e parceira da Femama (federação de instituições de apoio à saúde da mama), além de encampar projetos culturais, esportivos e de voluntariado.

A presença de conglomerados empresariais de renome em São Bento do Sul é vista pela Condor como resultado de um conjunto de fatores, como mão de obra eficiente, com boa formação escolar da região, empresas unidas em prol do desenvolvimento e associação de classe de peso. “Mas acho que o principal é a qualidade das famílias empreendedoras”, avalia o CEO.

EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO

Total, em R\$ milhões





A força de Santa Catarina presente em todos os lares brasileiros desde 1929

Mais que uma longa história, a Condor tem uma importante jornada de inovação, excelência e respeito ao consumidor, nosso protagonista. Pronta para um futuro sustentável e sempre atenta aos novos cenários.



Todo o cuidado para você e sua casa



Acesse Mundo Condor para saber mais:



Siga nas redes sociais:

- facebook.com/mundocondor
- pinterest.com/mundocondor/
- instagram.com/mundocondor/
- linkedin.com/company/mundocondor/

"GOSTAR DE PESSOAS, COM TIME FORTE"

Alexandre Wiggers teve que mudar de campo depois do sonho de infância de se tornar jogador de futebol. Há 12 anos no comando da Condor, o catarinense nascido em Braço do Norte aprendeu que para fazer gol no mundo dos negócios não basta jogar sozinho. "Time forte e trabalho em equipe são o principal pilar de uma empresa e de um executivo de sucesso", afirma o CEO, que começou na função de office boy a sua trajetória na maior fabricante de escovas da América Latina.

Formado em ciências contábeis, com MBAs pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) e pela Fundação Dom Cabral e imersão no MIT (Massachusetts Institute of Technology) em liderança na inovação, Wiggers avalia que seu estilo de "gostar de pessoas", reconhecendo cada um dos colaboradores no centro das decisões, foi essencial para progredir. Diz que escalar passo a passo traz maturidade profissional e explica que conduziu sua carreira com muita disciplina, característica assimilada na prática do esporte e aperfeiçoada dentro da Condor.

Alexandre Wiggers

CEO da Condor



Veja vídeo
com trechos
da entrevista

O sr. tem uma trajetória de vida interessante. Sonhou ser jogador de futebol no Joinville e começou na Condor como office boy. Como esse crescimento profissional, subindo a cada degrau, foi importante para se tornar um líder empresarial?

Sempre gostei muito de jogar futebol e pretendia, quando criança, seguir essa carreira. Tentei por um ano e meio, mas logo vi que a minha vida era fora dos campos, e o futebol ficou só para lazer.

A Condor sempre teve um jeito de apoiar a atividade esportiva, cultural e social. A questão da disciplina eu aprendi muito no esporte, mas a Condor me aperfeiçoou. Acabei conduzindo a minha carreira com muita disciplina e disponibilidade, sempre buscando o desenvolvimento. Subir degrau por degrau, passo a passo, é importante porque dá maturidade. Estou falando aqui como executivo, não como empresário. Conhecer todo o ambiente onde está se desenvolvendo é extremamente importante para consolidar a carreira.

Que fatores o sr. destacaria como essenciais para ter se tornado uma liderança de sucesso?

Além do desenvolvimento, da disciplina e da vontade de trabalhar, tem um ponto, que às vezes a gente esquece de falar e acaba passando, que é gostar de pessoas. Sempre tive esse jeito de gostar de pessoas, de buscar relacionamentos duradouros. Isso me deu também uma condição de progredir na carreira, pelo estilo de liderar.

Que dicas o sr. daria para quem está começando como empresário ou no empreendedorismo e também para



SUBIR DEGRAU POR DEGRAU, PASSO A PASSO, É IMPORTANTE PORQUE DÁ MATURIDADE.

quem já está nessa área, mas ainda não conseguiu decolar?

Um ponto importante é conhecer a área ou negócio em que se está atuando. Não da porta para dentro, mas da porta para fora. Conhecer seu cliente, seu canal de vendas, seu consumidor. Cuidar da porta para dentro é essencial pela eficiência, para trazer rentabilidade, mas você só vai ter certeza de que consegue ser eficiente se conseguir colocar seu produto em algum lugar, em algum ponto de venda, vender seu serviço. Então conhecer o negócio da porta para fora é extremamente importante.

Falo isso porque a minha carreira inicialmente foi voltada mais para dentro, na área administrativa, financeira, controladoria. A partir do momento em que a minha carreira foi evoluindo, precisei aprender a conhecer o cliente, o canal, o mercado. E isso é extremamente importante para quem quer progredir na carreira ou fazer o seu negócio decolar.

Quem são suas principais inspirações no segmento empresarial e por quê?

Não poderia deixar de comentar do ambiente dentro da Condor. Os acionistas, os diretores que me precederam, os líderes que me conduziram. Aqui é a minha principal referência. Claro que a gente olha para fora, o que acontece no mercado, e a gente se inspira por empresas da região. O nosso estado de Santa Catarina é extremamente rico em exemplos de sucesso. Prefiro me espelhar em quem está próximo. É legal ter referências de gigantes do mundo, mas a inspiração de fato vem de onde se consegue estar próximo.

O que caracteriza, na opinião do sr., um executivo bem sucedido e como se diferenciar de tantos outros no mercado?

O ponto mais relevante é a capacidade de trabalhar em equipe e de formar uma equipe. Estou há 12 anos na função de diretor-presidente. Não vou falar sorte porque foi competência de quem veio antes de mim: tive sempre um time muito forte, pessoas competentes dentro da minha equipe. Time forte e trabalho em equipe são o principal pilar de uma empresa e de um executivo de sucesso. ☞

BUDDEMEYER AVANÇA SEM FRONTEIRAS

COM EVOLUÇÃO CONSISTENTE, LÍDER NO SEGMENTO PREMIUM DE CAMA, MESA E BANHO PROJETA EXPANSÃO DO VAREJO, MODERNIZAÇÃO DO PARQUE FABRIL E NEGÓCIOS NA EUROPA E AMÉRICA LATINA

O ano de 2024 promete ser próspero para a líder nacional de mercado no segmento premium de cama, mesa e banho. Mas a meta de elevar seu faturamento entre 10% e 15% não ilude a Buddemeyer. A preocupação não é crescer por crescer. Não adianta crescer em um ano e cair no seguinte. A tradição é seguir uma evolução consistente.

É com essa mentalidade que a empresa com mais de 70 anos de história e instalada em São Bento do Sul (SC) mantém projetos simultâneos, sem fronteiras, nas diferentes áreas: expansão do varejo, por meio da Casa Almeida; dos produtos para hotelaria, via Empório Bud; e modernização do parque fabril, incluindo os braços logístico e produtivo. Os planos não se limitam ao Brasil. Estão

em curso a ampliação de exportações com parcerias na Europa e um trabalho forte voltado à Argentina, onde se vislumbram novas oportunidades diante das mudanças do cenário político e econômico.

“Sempre trabalhamos com metas atingíveis. Se o mercado abrir espaço para crescer mais de 15%, a gente cresce mais. Mas tem que ser com consistência”, afirma Rafael Buddemeyer, diretor comercial da Buddemeyer, integrante da quarta geração da família de origem alemã fundadora do grupo. “Os resultados da empresa são sólidos e muito concretos nos últimos 20 anos, sem números deficitários. E tem as métricas do consumidor, de como a marca é ‘top of mind’.”

ESTRUTURA E FLEXIBILIDADE

A Buddemeyer mantém em torno de 1.100 funcionários na indústria e outros 200 voltados ao varejo. Concentra duas unidades em Santa Catarina, uma no Paraguai, uma na Argentina e escritórios e parcerias no Oriente. Só na Casal Almeida há 18 pontos de venda. Na Empório Bud, outros dois.

O pensamento de flexibilidade dos negócios ao longo das décadas ajudou a nortear a empresa têxtil que cresceu num ritmo anual médio de 7% a 8% nos últimos cinco anos e alcançou um faturamento de R\$ 700 milhões em 2023. O braço industrial responde por mais de 70%, mas as mudanças sociais e econômicas já indicaram como é importante estar preparado para ajustes de foco.



Veja vídeo sobre a empresa

“Precisa estar flexível e rápido para se adaptar às intempéries. O mundo tem feito mudanças muito rápidas e drásticas. Tem mercados que existiam e, de repente, não existem mais. A gente simula bastante cenários, e isso também ajuda a sentir mais confiança”, diz Rafael.

A pandemia da Covid, por exemplo, evidenciou a ascensão do comércio digital, no qual a Buddemeyer já investia. Hoje a empresa estima que,

direta ou indiretamente, até 25% de seus produtos sejam vendidos por plataformas eletrônicas. “O consumidor não consegue ter sensação de maciez de uma toalha pela tela, não tem esse toque. Mas a marca Buddemeyer traz essa tranquilidade porque ela já é reconhecida pela qualidade.”

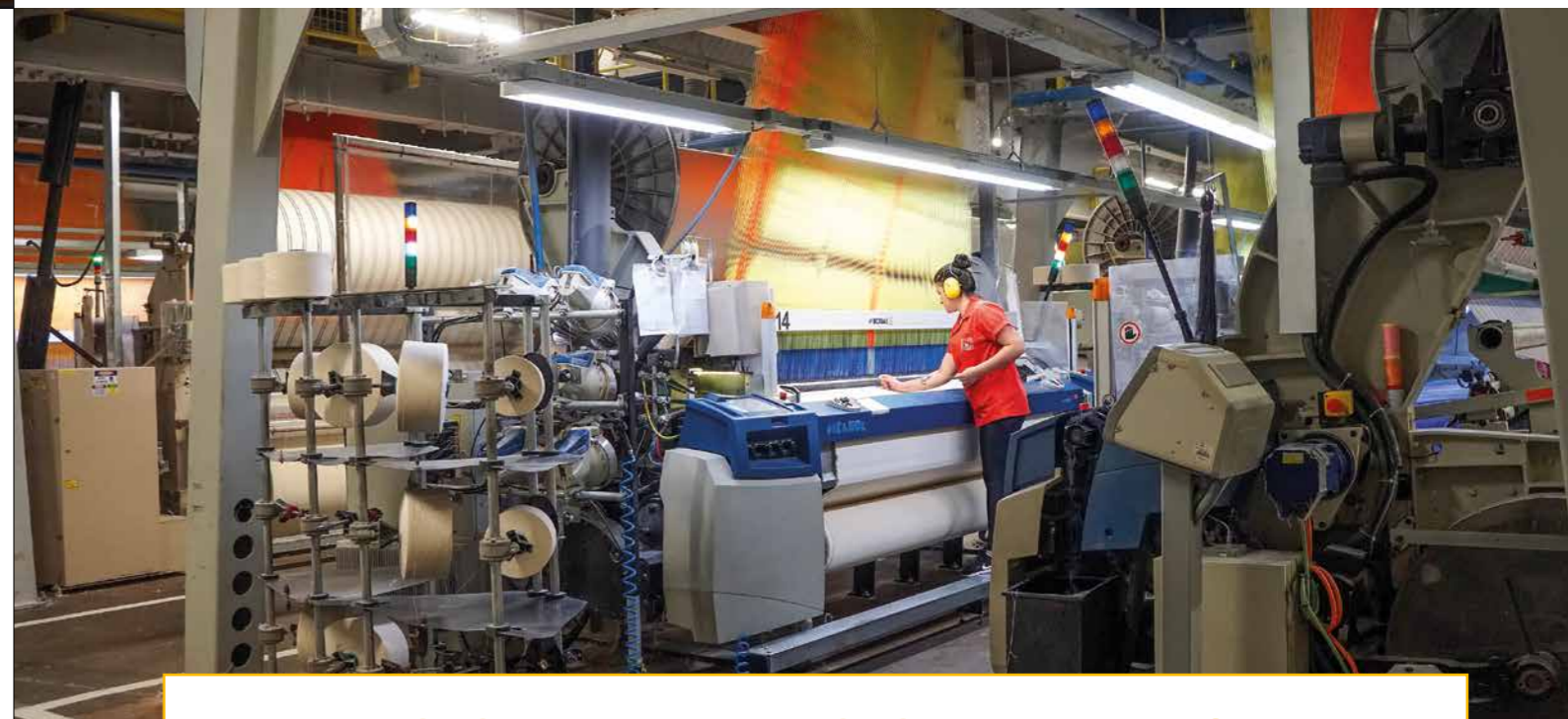
AGENDA ESG

Uma das adaptações aos novos tempos envolveu a metrificação da agenda ESG (Environmental, Social and Governance). Essas ações sempre fizeram parte do dia a dia da Buddemeyer, como parte de seu DNA. Mas a empresa identificou a importância de formatá-las para explicá-las à sociedade e ao mercado diante das novas tendências. “A responsabilidade ambiental tem que

estar nos valores, não é uma questão de marketing”, afirma o diretor do grupo têxtil, que já era carbono neutro, mas buscou recentemente a certificação.

O cenário brasileiro é visto com otimismo cuidadoso pelo diretor da Buddemeyer, para quem, apesar da perspectiva de um ano positivo, é necessário “cuidar da nossa inflação e de um crescimento mais sustentável para não viver de voos de galinha”.

Em meio aos desafios nacionais, a presença em São Bento do Sul é encarada como vantagem competitiva diante da diversificação de atividades industriais e de serviços, além de boas escolas públicas. “A cidade vem trazendo à luz seu pioneirismo, gerando novos líderes e novas empresas que trazem esse oxigênio.”



R\$ 700 MILHÕES
de faturamento do grupo em 2023, com projeção de crescimento de 10% a 15% em 2024

1.300
funcionários do grupo, sendo 1.100 na indústria e 200 no varejo

25%
dos produtos vendidos por plataformas eletrônicas



Buddemeyer

Uma história de empreendedorismo,
inovação e amor por
São Bento do Sul e pelo Brasil.

Buddemeyer

**extra
soft**

Maior volume,
maciez e absorção.

“REVISAR ESTRATÉGIAS AO LONGO DO JOGO”

Buddemeyer

A persistência e a transpiração são ingredientes já bem conhecidos para se tornar um profissional bem sucedido. Rafael Buddemeyer, diretor comercial do grupo líder nacional no segmento premium do mercado de cama, mesa e banho, também joga luz em uma mistura por vezes esquecida: a importância de rever estratégias e opiniões ao longo do jogo. “Não considero uma derrota, considero um ajuste de posição”, afirma o executivo de 43 anos, casado e pai de dois filhos.

Formado em administração de empresas, com MBA pela Fundação Dom Cabral e estudos na Northwestern University - Kellogg School of Management, Rafael atua na Buddemeyer há mais de duas décadas e se inspira no pai, Rolf, presidente do conselho do grupo, para defender a importância de aliar tradição e inovação. “Elas são uma simbiose. A tradição vai trazer os valores éticos, morais, a cultura, o DNA, o jeito como a empresa se move. A inovação vem junto, porque sem inovação a empresa não cresce. A gente é como um ser vivo, está o tempo todo evoluindo e se moldando, com novas características e novos olhares.”

Rafael Buddemeyer

Diretor comercial da Buddemeyer



Veja vídeo com trechos da entrevista

Que fatores você destacaria como essenciais para se tornar um líder empresarial de sucesso?

Vem de uma formação básica fundamental. Claro que há sempre uma questão de gostar de fazer esse tipo de papel, de se sentir bem atuando nesse tipo de liderança.

Você pertence à quarta geração da família que dá nome à empresa. Como conciliar a importância da tradição e valores de um grupo familiar com a inovação e modernização constantes?

A tradição vai trazer os valores éticos, morais, a cultura, o DNA, o jeito como a empresa se move. A inovação vem junto, porque sem inovação a empresa não cresce. A empresa é como um ser vivo, está o tempo todo evoluindo e se moldando, com novas características e novos olhares.

Obviamente que a gente não faz isso sozinho dentro dessas quatro gerações. É a família Grupo Buddemeyer, com todos os colaboradores, que faz com que a empresa cresça e se desenvolva. E a inovação vem de todos os lados.

Ao longo das décadas, empresas enfrentam circunstâncias econômicas ou sociais que sempre impõem desafios, como na pandemia da Covid. Que dicas você daria para quem está começando e para quem já está nessa área mas ainda não conseguiu decolar?

O que eu poderia dizer para novos empreendedores é que existe um trabalho de persistência, mas existe um de revisar as estratégias constantemente. Se você está batendo numa coisa e acredita que sua estratégia está correta e vai frutificar, é um jeito de fazer. Mas é importante questionar suas estratégias e as decisões ao longo da carreira e dessa empresa, se elas estão sendo as mais corretas. E não adianta tapar o sol com a peneira. Tem que ser muito franco consigo mesmo para poder dar certo.

Para decolar é preciso muita transpiração. É aquela coisa, 99% transpiração, 1% inspiração. Esse transpirar você tem que fazer da maneira mais sólida ou menos onerosa para que tenha sucesso. Sim, a gente se frustra, a gente bate na porta o tempo todo, não dá certo uma série de coisas. Mas quando dá



É O MUNDO QUE COMANDA, O CONSUMIDOR FINAL QUE MANDA EM VOCÊ. NÃO É SÓ VOCÊ QUE MANDA NA SUA EMPRESA.

certo você comemora, colhe os louros e vai para a próxima.

Mudar de opinião ou de estratégia ao longo do jogo não considero uma derrota, considero um ajuste de posição. Você não vai mudar seus valores. Antes da pandemia, o mundo era muito pouco digitalizado em vendas on-line para determinados grupos. Durante a pandemia isso mudou totalmente. Então você dizer “não vou fazer vendas on-line” poderia te pegar. Há ajustes de conduta que o mercado faz com que você precise fazer. É o mundo que comanda, o consumidor final que manda em você. Não é só você que manda na sua empresa.

Quem são suas principais inspirações no segmento empresarial, seja pessoas ou empresas?

Sempre destaco as gerações anteriores da nossa família. Vou citar o Rolf como o líder da última geração, que fez muito nesse trabalho estratégico de posicionar a marca.

De modo geral, o que caracteriza, na sua opinião, um empresário bem sucedido e como se diferenciar de tantos outros no mercado?

Primeiramente um empresário bem sucedido é um cara que gosta do que faz e é feliz no que faz. O tempo voa e ele nem percebe que está fazendo as coisas porque faz parte do DNA dele. Ele vive e respira isso. Acho que isso é sucesso. Existem outras métricas de sucesso, de crescimento, mas acho que isso é fundamental: gostar do que faz. Vejo pessoas que têm uma empresa pequena e são muito felizes no que fazem. Acho que isso é um diferencial, é uma liderança de sucesso. ☞



TUPER EVOLUI COM SOLUÇÕES ARROJADAS

LÍDER EM TRANSFORMAÇÃO DE AÇO NA AMÉRICA LATINA BUSCA NOVAS TECNOLOGIAS, TEM KNOW-HOW QUE DESPERTA INTERESSE DE ALEMÃES E PROJETA FATURAR R\$ 2,7 BILHÕES EM 2024

“Dificilmente você vai se sentar no banco de um carro no Brasil hoje em dia que não tenha um tubo da Tuper”, orgulha-se Frank Bollmann, CEO da empresa. Para se tornar a líder em transformação de aço na América Latina, um conceito se replica na sua história de mais de meio século e nos planos futuros: não basta só crescer, tem que evoluir, com a meta sempre arrojada para inspirar as pessoas a criar soluções surpreendentes no mercado.

A organização instalada em São Bento do Sul (SC) e que ultrapassou um faturamento de R\$ 3 bilhões durante a pandemia da Covid-19 (sob influência dos preços do mercado siderúrgico na época) tem a intenção de alcançar R\$ 2,7 bilhões em 2024, alta de 4% em relação a 2023. O cenário internacional do aço é visto com cautela

diante do poderio da China e de medidas protecionistas adotadas pelos EUA.

Mas os planos da Tuper para os próximos cinco anos são ambiciosos, com a expansão em mercados promissores, como o de fotovoltaico, óleo e gás e saneamento, e a consolidação em mercados já maduros na atuação da empresa, como o automotivo e a construção civil. “A empresa não só cresce, ela traz novidades de mercado. Se não tivéssemos olhado para o futuro, não estaríamos fazendo nada hoje”, afirma Frank. “Sempre inovando. Costumo dizer: a empresa que não cresce sucumbe.”

PROFISSIONAIS QUALIFICADOS

A inovação que permeia a cultura da empresa fundada por descendentes de alemães incluiu o desenvolvimento de seis máquinas projetadas pela equipe da própria Tuper e vistas como uma vantagem competitiva. “É uma marca nossa. Se você compra fora, o produtor da máquina não se coloca no teu lugar”, exalta o CEO. “Hoje os alemães querem comprar nosso know-how, estão insistindo. Quem diria: nós exportando know-how para os alemães?”, afirma Frank, que cita o recorde de produção em março deste ano, quando uma das máquinas produziu 1.500 toneladas em apenas um dia, tubos de aço equivalentes ao transporte de 60 carretas.

A busca incessante por novas tecnologias e a valorização na formação de profissionais qualificados ajudam



Veja vídeo sobre a empresa

a diferenciar a Tuper. A empresa vê como um de seus pilares reunir uma equipe que se soma em suas competências e habilidades e se alia à tradição familiar. Esse conceito ajuda a explicar os saltos da companhia, que começou em 1971 voltada para a fabricação de escapamentos automotivos e se diversificou ao longo das décadas.

AGENDA ESG

A mentalidade arrojada se estende à visão ambiental. A empresa mantém práticas como reaproveitamento da água nos processos produtivos e, desde 2022, é detentora do selo Aterro Zero (por reduzir, reciclar ou reutilizar mais de 90% dos resíduos gerados). “O meu pai costumava dizer: temos que ser amantes da natureza e cuidar do nosso meio ambiente”, conta Frank, sobre a seriedade com que veem esse tema muito antes do surgimento da agenda ESG, voltada para as boas práticas ambientais, sociais e de governança.

Outra marca é a relação com São Bento do Sul, que acolheu muitos imigrantes do norte da Alemanha.

Julia Caroba (Caroba Produções)



R\$ 2,7 BILHÕES
de faturamento previsto para 2024

1.500 TONELADAS
de aço foram transformadas em um só dia por uma única máquina criada pela Tuper

2.090
funcionários, divididos em sete unidades industriais e 20 centros de distribuição

Frank Bollmann com os filhos Alexandre (à esquerda) e Gustavo



Divulgação empresa

Liderança que

transforma

Tuper, há 53 anos transformando aço em soluções surpreendentes.

A gente transforma o aço.
E o aço transforma você.



“ESTAR SEMPRE ATENTO ÀS TENDÊNCIAS”

Descendente de imigrantes alemães, Frank Bollmann carrega um DNA que se confunde com a trajetória de São Bento do Sul (SC), onde nasceu, reside e já foi até prefeito, de 1992 a 1996. Seu avô fundou a primeira fábrica moveleira e seus netos já são a quinta geração nascida no município. Mas a consolidação de seu vínculo tem raízes no empreendedorismo, especificamente com a Tuper, líder em transformação de aço na América Latina.

Aos 74 anos, o CEO já acumula mais de meio século de atuação na empresa fundada em 1971 como uma iniciativa arrojada em uma cidade até então voltada à indústria de móveis. Cursou engenharia mecânica na Udesc (Universidade do Estado de Santa Catarina) e trilhou um caminho por diversas áreas (financeira, administrativa, contabilidade) até chegar à alta direção da companhia, sem nunca ter deixado a área técnica, sua maior paixão. Hoje, também tem seus três filhos na empresa: Alexandre, no planejamento estratégico, Gustavo, diretor industrial, e Karina, arquiteta. E deixa lições para a coletividade: “Nunca administramos nada sozinhos, seja uma empresa ou uma cidade”.

Frank Bollmann

Presidente e CEO da Tuper



Veja vídeo com trechos da entrevista

Que fatores o sr. destacaria como essenciais para ter se tornado uma liderança empresarial de sucesso?

A primeira coisa é levantar cedo, as coisas não caem do céu. São 11 a 12 horas no dia. E isso não prejudica o convívio familiar. Pular cedo, se alimentar bem, cuidar do corpo e da mente, praticar uma religião.

E acreditamos que não fazemos nada sozinhos. É preciso que haja trabalho árduo e que o respeito a todos seja tomado como princípio. Manter uma política de “portas abertas”, onde os funcionários têm a liberdade de vir e dar suas ideias também é um ponto a ser destacado, pois como líder você gera ainda mais confiança e comprometimento estando cada vez mais próximo dos seus liderados.

O sr. recebeu a Ordem do Mérito Industrial da CNI (Confederação Nacional da Indústria), teve ações representativas em entidades, foi prefeito de São Bento do Sul. Como esse envolvimento em políticas públicas pode contribuir para a atividade de liderança empresarial?

Todo mundo diz: “não se meta em política, isso não é para você, não é para gente séria”. Mas eu digo: “é o contrário”. A gente teve uma escola muito firme moralmente do nosso pai. Meu pai foi prefeito. Meu cunhado foi prefeito. Aí foi minha vez, e agora meu irmão duas vezes prefeito. Então a nossa família já deu cinco prefeitos. Isso contribui no convívio social, no relacionamento humano.

A vida pública me ensinou muito. Contribui no sentido de consolidar a ideia de que nunca administramos nada sozinhos, seja uma empresa ou uma cidade. Na colaboração e na atenção às necessidades da comunidade, as parcerias devem estar presentes, tendo em mente que o importante é o bem maior, ou seja, o quanto podemos contribuir para o benefício e o desenvolvimento da sociedade como um todo, seja no setor privado ou público.

Que dicas o sr. daria para quem está começando no ramo empresarial ou no empreendedorismo e



O COMODISMO NÃO FAZ PARTE DO EMPREENDEDORISMO. É PRECISO ESTAR SEMPRE ATENTO ÀS TENDÊNCIAS, BUSCAR CONHECIMENTO E FORMAÇÃO TAMBÉM FORA DE SUAS ESPECIALIDADES.

para quem já está nessa área, mas ainda não conseguiu decolar?

A primeira qualidade do empreendedor, para quem quer crescer, é a humildade, saber respeitar as pessoas. Seja humilde. Esse é o ponto primordial.

Ao longo de mais de cinco décadas de história, sempre priorizamos os investimentos em tecnologia, inovação e no desenvolvimento da equipe. O comodismo não faz parte do empreendedorismo. É preciso estar sempre atento às tendências, buscar conhecimento e formação também fora de suas especialidades, para dominar o maior número de assuntos possíveis, pois o crescimento e o dia a dia dos negócios vão exigir isso de você. É importante também conhecer os riscos do negócio para mitigá-los e continuar avançando nos investimentos, no crescimento, no empreender.

Quem são suas principais inspirações no segmento empresarial?

A gente sempre gostou de se espelhar nos grandes. Eu guardo conceitos também. Por exemplo, do Eliyahu M. Goldratt (físico israelita), uma frase espetacular: “Diga-me como me medes e te direi como me comportarei”. Ou do Derek Bok (que foi presidente na Universidade Harvard): “Se você acha que educação é cara, experimente a ignorância”. ☞

PARCEIRA DO CRESCIMENTO CATARINENSE

AO OUVIR OS ANSEIOS DE TODAS AS REGIÕES DO ESTADO E ATUAR NOS TEMAS MAIS RELEVANTES, A ASSEMBLEIA LEGISLATIVA CUMPRE SUA MISSÃO: “REPRESENTAR A SOCIEDADE CATARINENSE, PROMOVENDO O ESTADO DEMOCRÁTICO DE DIREITO”

O Legislativo Catarinense completará 190 anos de história no próximo 12 de agosto. Nesse dia, em 1834, as Assembleias Legislativas foram criadas nas províncias brasileiras em substituição aos antigos Conselhos Gerais. A assembleia catarinense iniciou as atividades com 20 legisladores, eleitos três meses depois – representação proporcional à população de uma das menores províncias do Brasil à época. Apenas em meados da década de 1950 a bancada seria dobrada para 40 deputados, parâmetro que permanece até hoje, com o presidente da casa sendo eleito a cada dois anos.

Não se sabe ao certo qual foi a primeira sede da Assembleia Legislativa de Santa Catarina (que, com o tempo, passaria a ser conhecida pela abreviação Alesc). O que ficou na história foi a série de mudanças ao longo dos primeiros 75 anos de existência, período em que o Parlamento passou

por vários prédios na capital catarinense, sempre alugados. O Poder Executivo não apoiava as iniciativas para viabilizar a construção de uma sede própria para o Legislativo, possivelmente por receios relacionados às atribuições intrínsecas a esse poder, que incluem a fiscalização dos atos dos governantes.

Só em 1910, por iniciativa do governador Gustavo Richard, foi inaugurada a primeira sede própria do Legislativo catarinense. Infelizmente, no entanto, esse prédio foi totalmente destruído por um grande incêndio em 1956. Grande parte dos documentos acumulados até ali também foram consumidos pelo fogo. Depois desse incêndio, iniciou-se uma nova fase itinerante da instituição, sediada provisoriamente no Teatro Álvaro de Carvalho e no quartel da Polícia Militar do Estado, onde permaneceria por 14 anos. Só no final



Plenário Deputado Osni Régis é o palco das sessões parlamentares

de 1970 foi inaugurada pelo governador Ivo Silveira a nova e espaçosa sede, situada na atual rua Jorge Luz Fontes, em frente à Praça da Bandeira, onde a Assembleia Legislativa permanece instalada.

CASA DOS CATARINENSES

O breve histórico acima certamente contribui para que os catarinenses valorizem ainda mais a Assembleia Legislativa – afinal, não foi fácil chegar até aqui. Preservar o passado rico da instituição é a missão do Centro de Memória da Alesc, inaugurado em 1999 e localizado no hall da sede. Além de viabilizar o acesso público à história do Parlamento, um dos trabalhos ali realizados é a restauração de documentos históricos.

Hoje, a Assembleia Legislativa está consolidada como grande parceira do desenvolvimento social e econômico do estado. “Somos a casa dos catarinenses. Mais do que legislar e fiscalizar, o grande papel do Parlamento é ouvir a nossa gente. Isso se dá pela presença dos deputados em todas as regiões do estado e pelo trabalho de instâncias como as Comissões Permanentes”, lembra o presidente da Alesc, Mauro De Nadal.

Uma das grandes vocações do estado que precisa ser sempre valorizada, ele ressalta, é o empreendedorismo. “Santa Catarina está em constante renovação e em busca de novas oportunidades. A Alesc precisa refletir esse dinamismo. Desenvolver projetos que facilitam a formação de novas empresas é um exemplo de como agir em sintonia com as nossas vocações.”

AS COMISSÕES PERMANENTES

Vinte e três Comissões Permanentes da Alesc tratam de temas setoriais relevantes para a sociedade catarinense. Saiba quais são esses temas:

- Agricultura e Desenvolvimento Rural
- Assuntos Municipais
- Constituição e Justiça
- Defesa dos Direitos da Criança e do Adolescente
- Direitos da Pessoa com Deficiência
- Direitos da Pessoa Idosa
- Direitos Humanos e Família
- Economia, Ciência, Tecnologia e Inovação
- Educação e Cultura
- Ética e Decoro Parlamentar
- Finanças e Tributação
- Direitos do Consumidor e do Contribuinte e de Legislação Participativa
- Pesca e Aquicultura
- Prevenção e Combate às Drogas
- Defesa Civil e Desastres Naturais
- Relacionamento Institucional, das Relações Internacionais e do Mercosul
- Saúde
- Segurança Pública
- Trabalho, Administração e Serviço Público
- Transportes, Desenvolvimento Urbano e Infraestrutura
- Turismo e Meio Ambiente
- Esportes e Lazer
- Proteção, Defesa e Bem-Estar Animal

Palácio Barriga Verde: sede da Alesc, no centro de Florianópolis



Fotos: Divulgação Alesc

Cleusa ▶
Ex-Diretora da
E.E.B Professor
João Widemann
Blumenau - SC

Fernanda ▶
Diretora da
E.E.B Professor
João Widemann
Blumenau - SC

Vitória
Estudante da
E.E.B Professor
João Widemann
Blumenau - SC

Bons exemplos transformam destinos.

Vitória foi vítima de bullying e trocou de escola algumas vezes por conta do seu comportamento afetado pela ansiedade e pela depressão. Seu destino mudou no abraço das educadoras Fernanda e Cleusa, em um acolhimento que transformou o cuidado em um amor para toda a vida.

ESCOLA
acolhedora

Esta é a história da Vitória. Para conhecer mais sobre esta e outras histórias da série Escola Acolhedora, acesse os canais da **Assembleia Legislativa de Santa Catarina**.

assembleiasc    

Integra **Comitê Integrado
para Cidadania
e Paz nas Escolas**

 **ASSEMBLEIA LEGISLATIVA
DO ESTADO DE SANTA CATARINA**

“O PARLAMENTO É A CASA DO CATARINENSE”

Nascido em 1971 na cidade de Caibi, Oeste catarinense, Mauro de Nadal mudou-se na infância com os pais para a vizinha Cunha Porã, onde se tornaria prefeito aos 27 anos. Depois de se destacar em dois mandatos à frente do Executivo municipal, foi convidado para assumir a Secretaria de Estado de Desenvolvimento Regional, em Palmitos. Na sequência, elegeu-se deputado estadual para a 17ª Legislatura (2011-2015), reelegendo-se desde então – está no quarto mandato. Assumiu a presidência da casa em 2021, com novo mandato a partir de 2023. De estilo conciliador e reconhecido pela energia inabalável no exercício de suas atividades, jogador de vôlei na juventude, formado em Direito com especialização em Gestão Pública, De Nadal está semanalmente presente na região Oeste, onde vive a família – e que continua sendo sua base de trabalho, composta por mais de 120 municípios. Na entrevista a seguir, o presidente da Alesc fala sobre a importância da instituição para o desenvolvimento de Santa Catarina.

Mauro De Nadal
Presidente da Assembleia
Legislativa de Santa Catarina



Veja vídeo
com trechos
da entrevista

Quando pensamos em empreendedorismo e ambiente de negócios, Santa Catarina certamente se destaca no cenário nacional. Qual a visão do Parlamento, da classe política catarinense, sobre os diferenciais do estado? Que diferenciais são esses?

O que Santa Catarina mais tem de especial é a sua gente empreendedora. Uma gente que se renova a cada momento, que busca oportunidades de implementar, dentro da sua estrutura e de suas ideias, projetos viáveis para o seu negócio e para Santa Catarina – tanto que o estado é hoje o grande destaque nacional em startups. Por todas as regiões de Santa Catarina, essa vocação tem gerado oportunidades e colocado o estado em posição de destaque. Então eu vejo que o grande diferencial catarinense é essa vontade que o empreendedor tem de agregar valor àquilo que ele produz e fazer de Santa Catarina um estado cada vez mais desenvolvido e que gera muita oportunidade.

Como a Assembleia Legislativa contribui para potencializar ainda mais esse diferencial catarinense?

O papel do Parlamento condiz com aquilo que é a sua essência: legislar, fiscalizar e, acima de tudo, ouvir a nossa gente, porque o Parlamento é a casa do catarinense. Os deputados ocupam espaços em toda Santa Catarina, ouvindo a sociedade. Por meio também das Comissões Permanentes aqui

//
**O GRANDE
DIFERENCIAL
CATARINENSE É
ESSA VONTADE QUE
O EMPREENDEDOR
TEM DE AGREGAR
VALOR ÀQUILO
QUE ELE PRODUZ**

da casa, estamos sempre sintonizados com tudo aquilo que é necessidade que cada região apresenta para gerar oportunidades e desenvolvimento. Dentro das ferramentas que a Assembleia Legislativa possui, temos a oportunidade – que certamente aproveitamos muito bem – de estar em sintonia fina com todo empreendedor de Santa Catarina. Um exemplo são projetos que facilitam a instalação de empresas. Outro é a oferta de benefícios fiscais, junto ao governo do estado de Santa Catarina, em decorrência da análise criteriosa da competitividade das nossas empresas em relação a empresas de outros estados da Federação ou mesmo do exterior. A Assembleia Legislativa entende de que a sociedade catarinense precisa ter aqui a sua voz, e isso o Parlamento está fazendo com muita atuação e dedicação.

A Assembleia Legislativa tem trabalhado também para fomentar o ensino do empreendedorismo nas escolas e para desburocratizar os processos de registro e de funcionamento de empresas. Qual a importância dessas iniciativas?

O ensino de empreendedorismo nas escolas certamente despertará nas nossas crianças e adolescentes uma capacidade que, muitas vezes, por falta de oportunidades, não aflora. A Assembleia Legislativa tem o objetivo de ser fomentadora dessa ideia, de fazer esse encaminhamento, para que os estudantes dos nossos estabelecimentos de ensino já convivam desde cedo com a ideia do empreendedorismo. Quanto à desburocratização, é um grande desafio nos mais diversos setores e segmentos. Precisamos facilitar a vida das pessoas, de forma geral, e mais especificamente do empreendedor. O que se percebe ao longo do tempo é que a gente caminha na direção contrária. Chegamos a ter no país, na década de 1980, um ministério que cuidava exclusivamente da desburocratização. Se fizermos um comparativo daquele período para agora, vamos perceber que burocratizamos mais do que temos oferecido facilidades ao cidadão. Então a assembleia tem adotado essa corrente de forma maciça, esse entendimento de que precisamos dar às pessoas a facilidade para viverem bem e produzirem. ☞

OCESC IMPULSIONA O COOPERATIVISMO

A CERTEZA DE UM HORIZONTE SUSTENTÁVEL PARA O COOPERATIVISMO PASSA PELA OCESC, ENTIDADE QUE ATUA COM A REPRESENTAÇÃO E A DEFESA DAS COOPERATIVAS CATARINENSES

Criada em 28 de agosto de 1971, a Organização das Cooperativas do Estado de Santa Catarina (OCESC) tem o papel de representar e defender o cooperativismo. Para isso, trabalha com metas e planejamentos estratégicos. Nos anos 2000, consolidar o sistema cooperativista em Santa Catarina era um dos principais desafios. Nesse período, a organização trabalhou focada na meta de reduzir a carga tributária e aprimorar a comunicação entre as cooperativas e com a sociedade.

A entidade ampliou o acompanhamento das atividades das instituições registradas, estendendo-o também para

as questões sociais internas, como admissão de cooperados, reuniões dos conselhos de administração e fiscal, atas, realização de assembleias gerais e a correta prestação de contas aos cooperados. Foram estabelecidos critérios mais rigorosos quanto à constituição e ao registro de novas cooperativas. A elaboração do primeiro planejamento estratégico do sistema cooperativo catarinense marcou o ano de 2002 para a OCESC.

GESTÃO

Em 2004, dirigiu-se o foco para a profissionalização da gestão. A formação de redes de intercooperação, a educação cooperativista e a responsabilidade social das cooperativas foram as quatro macro-tendências transformadas em metas no período 2004-2008. A partir de 2008, a OCESC foi autorizada a atuar como sindicato patronal e começou a atender essa área para todas as categoriais profissionais que atuam em cooperativas. Embora já fosse autorizada para atuar também como sindicato das cooperativas havia mais de dez anos, até então a organização se limitava a discutir as relações de trabalho de apenas quatro categorias profissionais: engenheiros agrônomos, médicos veterinários, técnicos agrícolas e zootecnistas.

Para a gestão 2008-2012, estava entre as prioridades o fortalecimento da intercooperação e o aumento da participação de famílias no cooperativismo, em especial dos jovens. Embalada pelos bons resultados do cooperativismo catarinense, a OCESC levou adiante o projeto de construir uma nova sede, inaugurada em 2011 – evento que marcou a celebração dos 40 anos da organização. Com quatro pavimentos, o prédio ocupa um terreno de 1,1 mil m² no bairro Capoeiras, em Florianópolis.

Com a atual gestão do presidente Luiz Vicente Suzin, que se encerra em abril de 2024, se projetou um crescimento contínuo da instituição. Aliado a isso, as cooperativas catari-

nenses lidam bem com um momento de rápida transformação. Exemplo dessa postura é o crescente uso de novas tecnologias, especialmente a tendência de automação e robotização – sem relegar a segundo plano, entretanto, aquilo que sempre caracterizou e continuará caracterizando o cooperativismo: a essência humana.

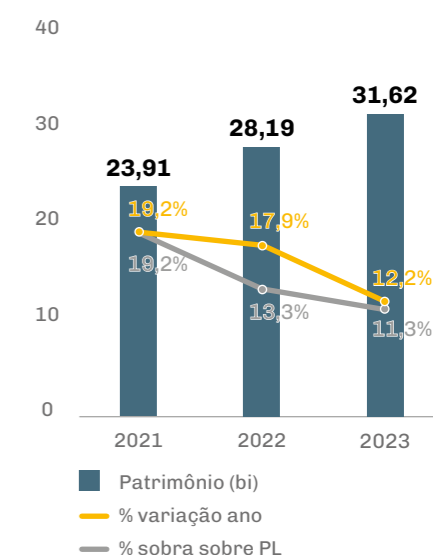
CRESCIMENTO

O cooperativismo no Brasil chegou a 2024 como uma grande força na economia nacional. Além de reunir mais de 20 mil cooperados e de empregar 524 mil pessoas, o modelo é responsável por parte significativa do Produto Interno Bruto (PIB) de diversos estados. Se somarmos o ativo total das cooperativas brasileiras, chegamos à cifra de R\$ 996,6 bilhões, o que demonstra o grande desempenho econômico do segmento.

Em Santa Catarina, os números também são expressivos. No estado, o cooperativismo reúne 4,2 milhões de catarinenses e ob-

PATRIMÔNIO LÍQUIDO

R\$ milhões



teve receitas totais, em 2023, na ordem de R\$ 86,2 bilhões. Os números referenciam o desempenho das 249 cooperativas registradas na OCESC. Uma força social e econômica que transforma a vida de milhões de catarinenses.

Sede da OCESC em Florianópolis

249
cooperativas

4,2
MILHÕES
de catarinenses
cooperados

R\$ 86,2
BILHÕES
em receitas

Foto: Divulgação empresa



Lideranças se reuniram, recentemente, e discutiram as diretrizes catarinenses para o 15º Congresso Brasileiro do Cooperativismo

O LEGADO DE UM LÍDER COOPERATIVISTA

Luiz Vicente Suzin é filho de cooperativista. Nascido e criado em Videira (SC), reside na mesma propriedade adquirida pelos pais em 1951 quando migraram do Rio Grande do Sul para o estado vizinho. O pai era associado da extinta associação rural de Videira que depois se tornou a Cooperativa Agropecuária Videirense (Coopervil). Em 1975, sob influência do pai, Suzin se tornou associado da cooperativa e nunca mais se desvinculou do cooperativismo. Em 2016, tornou-se liderança máxima do segmento em Santa Catarina, como presidente do Sistema OCESC.

Na Coopervil, Suzin foi conselheiro fiscal, conselheiro de administração, secretário e vice-presidente. Em 1989, a convite do “saudoso”, como ele mesmo menciona, Aury Luiz Bodanese, assumiu a presidência. Desde então, foi reeleito de forma consecutiva em todas as eleições da cooperativa.

Suzin também presidiu a Federação das Cooperativas Agropecuárias de Santa Catarina (Fecoagro) por nove anos. Em 2016, assumiu a presidência do Sistema OCESC. “Assim concebi minha trajetória no cooperativismo. Mostrando o trabalho com transparência junto aos associados. Pois o cooperativismo vive dos seus donos, que são os associados”.

Luiz Vicente Suzin
Presidente do Sistema OCESC



Veja vídeo com trechos da entrevista

Vamos falar sobre sua trajetória como presidente do Sistema OCESC. Quais as conquistas o senhor considera mais importantes ao longo do seu mandato de 8 anos?

Ao longo dos últimos oito anos, a OCESC apresentou um crescimento de 50% no quadro de funcionários em relação a 2008. Esse aumento ocorreu em função do crescimento do cooperativismo em Santa Catarina e devido às novas oportunidades de apoio que o Sistema OCESC ofertou para as cooperativas. Além da expansão dos setores existentes, atenta à evolução dos cenários, desenvolvemos um importante setor na OCESC, o de Atuação Legislativa, que cumpre com o papel político da entidade de estar à frente e de apoiar as demandas do sistema cooperativista junto ao Legislativo.

No que diz respeito ao SESCOOP/SC, ampliamos as ações do Programa de Gestão e Governança das Cooperativas através do PDGC, de modo a possibilitar a melhoria dos processos e adoção das boas práticas de gestão. A área de Promoção Social também cresceu desde que implementamos a realização das ações de forma descentralizada, dando mais autonomia e liberdade para que as cooperativas desenvolvam suas iniciativas de acordo com a necessidade local.

São inúmeras as conquistas do Sistema OCESC nesse período. De modo geral, nos adaptamos ao notável crescimento das cooperativas, para atender a seus interesses de forma cada vez mais eficaz e participativa.

Santa Catarina é reconhecida como o estado mais cooperativista do Brasil. Como as cooperativas catarinenses se posicionam no cenário nacional?

AS COOPERATIVAS ATUAM COM O FOCO NAS PESSOAS, ATENTAS ÀS MUDANÇAS SOCIAIS LOCAIS E GLOBAIS.

As cooperativas catarinenses destacam-se por vários vetores, mas os principais são: união, organização e profissionalismo, fornecendo para seus associados e sociedade produtos e serviços de qualidade com respeito ao consumidor e ao meio ambiente.

Como o senhor avalia o crescimento do cooperativismo catarinense?

O setor cooperativista de Santa Catarina cresce em um ritmo acima da média nacional. Em 2023, tivemos um aumento no número de novos cooperados. No aspecto econômico, as cooperativas também registraram crescimento em seu patrimônio líquido acumulado, que demonstra o quanto elas vêm se mantendo competitivas e atuantes no mercado. O dinamismo do sistema cooperativista também é representado pelo crescimento no número de empregados que, hoje, soma mais de 90 mil catarinenses que trabalham em uma cooperativa.

Quais os atuais desafios impostos ao cooperativismo?

Podemos dizer que, no Brasil, o cooperativismo ainda enfrenta o desafio de ser mais visto como modelo de organização econômica e social, a exemplo de como é percebido em outros países. Os benefícios do sistema cooperativista são evidenciados no desenvolvimento das regiões onde se faz mais presente. Estudos comprovam que, nas regiões onde atuam as cooperativas, há um aumento evidente do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Conte um pouco sobre como as cooperativas desenvolvem ações ligadas à responsabilidade social e ambiental e como o sr. vê a importância desses temas para o crescimento do sistema?

O interesse pela comunidade é um dos princípios do cooperativismo. E comunidade é tudo aquilo que nos cerca e faz parte do nosso dia a dia. As cooperativas atuam com o foco nas pessoas, sempre atentas às mudanças sociais locais e globais. Aliado a isso, cumprem seu papel como entidades educadoras preparando as novas gerações e desenvolvendo habilidades relacionadas à educação financeira e sustentabilidade. ☞



Fotos: Divulgação empresa

Capilaridade das agências físicas assegura forte presença nas regiões de atuação do Sicoob

SEMPRE PRÓXIMO DOS CLIENTES

O SISTEMA DE COOPERATIVAS DE CRÉDITO DO BRASIL (SICOOB) CRESCE AO CONCILIAR O ATENDIMENTO DIGITAL COM A EXPANSÃO DA REDE FÍSICA POR TODAS AS REGIÕES EM QUE ATUA

Formado por cooperativas financeiras, além de empresas de apoio especializadas, o Sicoob Central SC/RS reúne mais de 1,4 milhão de cooperados, com 653 pontos de atendimento em 422 municípios. A instituição oferece um portfólio completo de produtos e serviços financeiros, com preços mais justos que os encontrados no mercado financeiro convencional. “A grande diferença do cooperativismo em relação aos bancos comerciais é que aqui o associado se sente dono, porque de fato é. Participa das assembleias, pode falar à vontade, dizer o que pensa, fazer críticas, sugestões, dar ideias”, diz Rui Schneider da Silva, presidente do Sicoob Central SC/RS.

Ele lembra que os participantes do sistema cooperativo desfrutam de um círculo virtuoso de prosperidade socioeconômica, pois todo o dinheiro movimentado pelas

38 cooperativas afiliadas ao Sicoob Central RS/SC é aplicado na própria região. “As sobras são devolvidas aos associados, enquanto nos bancos comerciais o lucro vai para os acionistas. Esse fator é o grande diferencial para que as cooperativas agreguem valor às famílias e à economia das cidades onde atuam.”

Hoje, embora 82% das movimentações financeiras dos associados do Sicoob Central SC/RS já estejam sendo realizadas de forma remota – por computador, celular ou tablet –, a rede de atendimento presencial continua sendo expandida para assegurar proximidade aos clientes nas mais distantes localidades. “Por isso sempre enfatizamos que, nas cooperativas, o cliente não é apenas um número. É chamado pelo nome, se sente em casa, tem uma sede física para ir, onde conhece o gerente e o gerente sabe quem ele é.”

MODELO RECONHECIDO

O Sicoob é uma instituição nacional e, quando foram criadas as unidades regionais, a forte tradição de Santa Catarina em cooperativismo fez com que o Rio Grande do Sul fosse absorvido pela estrutura catarinense, sob gestão conjunta. Nos dois estados do extremo Sul do país,



Cada cliente é valorizado pela singularidade

as instituições de crédito cooperativo derivaram em geral das cooperativas de produção, com o objetivo principal de viabilizar recursos para os associados em custeio, comercialização e investimento. Algumas regiões do Sul do Paraná, limítrofes a Santa Catarina, são também atendidas pelo Sicoob Central SC/RS, embora o estado não esteja na área original de atuação da entidade.

O Sicoob SC/RS é a maior central do sistema no Brasil, com 15% do total de pontos de atendimento e dos funcionários, 17% dos ativos e 19%

dos associados. Enquanto metade dos municípios do país são atendidos pelo sistema, em Santa Catarina só está faltando chegar presencialmente a nove dos 295 municípios. A relação de Santa Catarina com o cooperativismo é considerada um modelo reconhecido não só no Brasil, mas também no exterior. “Nas várias missões que já fizemos pela Europa, ficamos muito felizes ao perceber que as pessoas do meio cooperativo conhecem a tradição de Santa Catarina. Muitas vezes nos disseram até que têm muito a aprender conosco”, orgulha-se Rui.

ECONOMIA DE R\$ 30 BI

Os cooperados do Sicoob em todo o Brasil obtiveram uma economia de R\$ 30 bilhões, em 2023, ao optarem por realizar as suas transações financeiras com a instituição. Esse valor representa a diferença entre os custos das operações e serviços financeiros do Sicoob em relação à média dos demais atores do mercado bancário – trata-se do “Valor Cooperativo Agregado”, na terminologia adotada pelo Banco Central do Brasil. É uma evidência dos benefícios tangíveis do cooperativismo financeiro para os cooperados, com reflexos nas comunidades em que a modalidade está presente.

O montante representa um benefício individual médio de R\$ 5,2 mil para cada cooperado, aumento de 15,3% em comparação ao ano anterior. “Estamos empenhados em construir um sistema financeiro justo, no qual cada cooperado desfrute de benefícios reais ao fazer parte ativa de nossa comunidade cooperativista”, diz Ênio Meinen, diretor de Coordenação Sistêmica e Relações Institucionais do Sicoob. “Se os membros têm vantagens ao escolherem a cooperativa, os territórios em que residem e empreendem também ganham.”



“O SISTEMA COOPERATIVO É MAIS INCLUSIVO”



Veja vídeo com trechos da entrevista



O cooperativismo entrou quase por acaso na vida de Rui Schneider da Silva. Ele iniciou no Banco do Brasil de Concórdia, no começo da década de 1970. Ao adquirir uma granja de reprodutores suínos, associou-se a uma cooperativa de produção com o objetivo inicial de ter acesso a produtos para a pecuária. Dois anos depois, foi convidado a se tornar conselheiro da cooperativa. Na sequência elegeu-se secretário e diretor financeiro, especialmente pela experiência de ter trabalhado na carteira agrícola do Banco do Brasil. Naquele período, o Banco Central autorizou cooperativas de produção a criar cooperativas de crédito – foi quando surgiu, em Concórdia, a Cooperativa de Crédito do Alto Uruguai Catarinense (Crediauc), à frente da qual Rui foi sócio fundador e primeiro presidente, permanecendo no cargo por vários mandatos consecutivos. Em 1999, chegou ao comando do Sicoob Central SC/RS, sendo sucessivamente reeleito desde então. “Sou muito apaixonado pelo cooperativismo. Se deixar, falo o dia inteiro desse assunto”, ele brinca.

Rui Schneider da Silva
Presidente do Sicoob Central SC/RS

Quem pode se associar ao Sicoob?

Há mais de 20 anos o Banco Central autorizou as cooperativas a se tornarem estruturas de livre admissão, de tal forma que qualquer pessoa domiciliada na área de atuação da cooperativa ou qualquer empresa com sede na região pode se integrar ao sistema. Somos, portanto, uma instituição aberta aos interessados, tanto pessoas físicas quanto jurídicas, que podem ingressar em uma das 38 cooperativas integrantes do Sicoob em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.

Quais as grandes vantagens que o cooperativismo de crédito oferece aos clientes?

Por não ter fins lucrativos, as cooperativas de crédito reinvestem tudo na própria região, com os resultados sendo distribuídos entre os associados. No que diz respeito ao portfólio de produtos e serviços, as cooperativas de crédito não deixam nada a desejar em relação aos bancos comerciais, tanto para pessoas físicas quanto para empresas. Só que nós temos uma rede de atendimento presencial em expansão, ao contrário dos bancos, que estão reduzindo os pontos de atendimento. Eles enfrentam essa necessidade de enxugar, enquanto as cooperativas de crédito, que são um modelo de negócio diferente, sem objetivo de lucro, procuram estar sempre próximas aos cooperados e de suas comunidades. Essa presença física tão marcante resulta em proximidade real com os clientes e nos faz conhecer bem cada um deles.

De que forma essa preocupação se manifesta no dia a dia? Poderia dar um exemplo?

Posso citar, por exemplo, o que ocorreu no período de pandemia. Não esperamos

//
SOU MUITO APAIXONADO PELO COOPERATIVISMO. SE DEIXAR, FALO O DIA INTEIRO DESSE ASSUNTO.

pelos pedidos de ajuda dos nossos associados. Fomos atrás deles para saber o que estavam precisando, como poderíamos ajudar. Tínhamos certeza de que, nos momentos de prosperidade, essas pessoas e essas empresas lembrariam do Sicoob como parceiro importante no enfrentamento das dificuldades.

Por conta da forte influência da agropecuária na história do cooperativismo catarinense, o cooperativismo de crédito parece estar muito associado às regiões do interior catarinense. Como torná-lo mais presente no litoral?

Temos conquistado um grande número de associados em várias partes do estado, mas, de fato, nas maiores cidades ainda enfrentamos algumas dificuldades para disseminar as vantagens que o cooperativismo oferece. Uma das nossas metas é a expansão nos maiores municípios, o que exige modificar um pouco o tradicional trabalho de formiguinha, do boca a boca, para investir em marketing e comunicação. Estamos empenhados nesse caminho.

Como o senhor projeta a evolução do cooperativismo de crédito catarinense e brasileiro nos próximos anos?

Acredito muito na continuidade da expansão do cooperativismo de forma geral, e mais ainda do cooperativismo de crédito, que vem crescendo em torno de 20% no Brasil nos últimos anos. As cooperativas de crédito têm o objetivo de chegar a 10% do Produto Interno Bruto (PIB) financeiro nacional. Hoje estamos com 6,4%, mas não faz muito tempo essa participação estava em 3%. Acredito, portanto, que em breve vamos atingir esses 10%. Estamos trabalhando para isso, com apoio total e irrestrito do Banco Central, que nos incentiva a crescer porque percebe, pelo acompanhamento que faz e pelas estatísticas que produz, o quanto o sistema cooperativo é mais inclusivo e está sempre próximo da sociedade. Procuramos cumprir todas as normas, resoluções e legislações emanadas pelo Conselho Monetário Nacional. Essa é a nossa conduta, trabalhamos dentro dessa linha, pois não abrimos mão da qualidade e segurança. ☞

INOVAÇÃO RIMA COM DETERMINAÇÃO

FORAM NECESSÁRIOS DEZ ANOS DE PESQUISAS PARA QUE A TEIXEIRA TÊXTIL CONSEGUISSSE ALGO INÉDITO NO MUNDO: A FABRICAÇÃO DE BIG BAGS COM RESINAS RECICLADAS DO AGRONEGÓCIO

O diretor administrativo, Luiz Carlos Santos Filho, e o CEO, Estefane Teixeira, com a inovação reconhecida internacionalmente

A indústria catarinense é repleta de histórias surpreendentes de empreendedorismo e de inovação. Uma delas vem de Forquilha, cidade do Sul do estado com pouco mais de 30 mil habitantes. Ali, a Teixeira Têxtil desenvolveu um processo inédito de logística reversa de *big bags*, um tipo de sacaria com capacidade até duas toneladas, usado para movimentação de matéria-prima entre indústrias. Nenhuma empresa do setor, em todo o mundo, havia alcançado tal proeza, reconhecida pela concessão à Teixeira Têxtil da medalha de ouro no Sustainability Design Award Egypt, no final do ano passado, e do World Star 2024, o Oscar da embalagem, processo de votação que envolve juízes de 45 países. A empresa receberá o prêmio numa solenidade na Tailândia, em junho. “Desde que começamos a desenvolver essa ideia, há dez anos, nossa equipe aguerrida não se conformou com a visão predominante de que era impossível a utilização de matéria-prima reciclada do agronegócio nos *big bags*”, descreve o fundador e CEO, Estefane Teixeira.



Vitor Severo (Carroba Produções)



Veja vídeo sobre a empresa

Tudo começou com a criação do *Teixeira Reverse*, projeto de logística reversa desenhado pela empresa para resolver um grande problema que ocorria no campo – a destinação ambientalmente incorreta dos *big bags* utilizados para transportar fertilizantes, principal aplicação atual desse tipo de embalagem. A Teixeira Têxtil se propôs a buscar o material, incluindo o produzido por concorrentes, com a perspectiva de produzir nova matéria-prima. Uma nova fábrica do grupo, a LR Logística Reversa, foi inaugurada há seis anos com o propósito de colocar em pé o processo de reciclagem. Desde então, cerca de 12 milhões de *big bags* foram retirados do campo, mas o potencial é muito maior. Os gestores da Teixeira Têxtil acreditam que, agora que o processo de economia circular se viabilizou financeiramente, poderão chegar, até o final da década, a 40 milhões de *big bags* reciclados por ano.

PRINCÍPIOS ESG

A viabilização financeira da reciclagem ocorreu por conta da inovação que vem sendo reconhecida internacionalmente. No início, a aplicação se limitava à produção de um tipo de corda, conhecido como fitilho. Mas a equipe da Teixeira Têxtil trabalhou até conseguir o reaproveitamento pleno na rafia, a matéria-prima principal. “O mercado pensava que seria impossível fazer isso, mas demonstramos que sim, era possível, graças aos investimentos em pesquisas e muita força de vontade”, lembra o diretor administrativo, Luiz Carlos dos Santos Filho. O polímero PCR (pós-consumo) produzido a partir dos *big bags* recolhidos se tornou tão puro quanto a matéria-prima virgem, podendo ser rodado normalmente nas máquinas para a produção da fita e

do tecido, com os mesmos padrões de resistência, durabilidade e capacidade de armazenamento. “Como ninguém tinha alcançado esse grau de pureza, as máquinas não aceitavam o material reciclado por conta das contaminações, que conseguimos eliminar plenamente”, lembra o diretor administrativo.

Com o aumento projetado do volume recolhido para reaproveitamento, o plano é que o *Teixeira Reverse* se torne responsável por 80% da produção total da Teixeira Têxtil num horizonte de três anos. “O serviço oferecido pela LR representa um grande atrativo para o mercado, pois envolve uma documentação que permite comprovar a destinação correta do material, em sintonia

com os princípios ESG”, acrescenta o CEO. Para desenvolver as inovações, por muitos anos a Teixeira Têxtil trabalhou apenas com a área interna de Pesquisa & Desenvolvimento. Mais recentemente, passou a estabelecer parcerias com instituições de ensino e centros externos de tecnologia. No prédio da matriz é realizada toda a produção do tecido, corte, impressão. Dali, os kits partem para sete confecções espalhadas pelo município de Forquilha – a descentralização foi necessária por conta do espaço amplo e da numerosa força de trabalho exigidos nesse processo. A empresa também tem confecções em São Paulo e em Minas Gerais, mas o plano é trazer 100% da produção para Santa Catarina.

CRESCIMENTO ACELERADO

A produção atual da Teixeira Têxtil, **600 toneladas por mês**, deverá dobrar ao final do processo de ampliação do parque industrial – a infraestrutura física já foi adaptada, à espera da chegada do novo maquinário. A equipe de **800 colaboradores** também deverá dobrar nos próximos três anos. Outro projeto muito importante é o de internacionalização – a meta é chegar a pelo menos **30%** de vendas para o exterior.

Júlia Carroba (Carroba Produções)





Veja vídeo
com trechos
da entrevista

“NÃO FOI DA NOITE PARA O DIA”



Do início como representante de outras marcas até a fabricação de 100% dos componentes que utiliza, a Teixeira Têxtil percorreu um caminho de crescimento gradual, passo a passo. Iniciada há quase 30 anos, essa trajetória foi impulsionada por muita dedicação, investimentos constantes em inovação e, sobretudo, pela percepção das oportunidades que surgiram pelo caminho.

Estefane Teixeira

Fundador e CEO da Teixeira Têxtil

Como a empresa nasceu e quais foram os principais passos da evolução até aqui?

Começamos representando uma marca de sacaria de polietileno, em 1995. Pouco depois migramos para a rafia sintética, matéria-prima que ainda era pouco difundida no Brasil naquela época. Em 2001, evoluímos de representante para fabricante, sediados inicialmente em Criciúma. O crescimento foi tão grande que, dois anos depois, decidimos construir uma sede própria e escolhemos a cidade de Forquilha, que se alinha muito com a nossa cultura. Hoje, todos nossos coordenadores e gestores são filhos aqui da terra, gente que viu a empresa chegar.

Uma das principais características da empresa é a verticalização – ou seja, produzir internamente todos os materiais e componentes que utiliza. Como se deu esse processo e qual a importância da verticalização?

Não foi da noite para o dia. Na primeira década como indústria, dependíamos da compra de tecidos para pro-

duzir as sacarias. Até que, em 2009, iniciamos a produção interna do tecido. Esse processo de verticalização seguiu evoluindo até 2022, quando chegamos ao ponto de produzir 100% do que precisamos, desde o fio da costura, passando por todos os demais componentes. Tudo agora é feito dentro de casa. Ter esse processo inteiramente nas nossas mãos nos dá uma velocidade única, além da possibilidade de customização às necessidades de cada cliente. Podemos dizer que cada cliente tem seu *bag* específico. Facilita, também, a constante evolução dos produtos.

O que mais a empresa fabrica, além dos big bags?

Somos especializados nesse produto. Hoje, 90% da produção da Teixeira Têxtil é voltada aos *big bags* – que, além do transporte de fertilizantes, são muito usados para grãos, sementes, matérias-primas para ração, açúcar e fecularia. Os demais 10% são de sacarias menores, com capacidade de até 60 kg, que podem ir para as prateleiras de agropecuárias e lojas de material de construção. ☞

O MAIOR TREINAMENTO DE INTELIGÊNCIA EMOCIONAL DO MUNDO



FEBRACIS, A MAIOR ESCOLA DE NEGÓCIOS DA AMÉRICA LATINA, também em Florianópolis.

- + 35 mil coaches formados pela instituição;
- + 40 unidades espalhadas pelo Brasil, que juntas somam 55mil m²;
- + 1300 colaboradores diretos ligados à Febracis;
- + 70 milhões de pessoas impactadas pela metodologia;

Fundada em 1998 pelo Coach Paulo Vieira, a Escola de Negócios Febracis se tornou uma grande potência desse mercado, espalhados por cinco países de três continentes – América, Europa e África. Além do sucesso do negócio que criou, Paulo Vieira consolidou-se também como uma das grandes referências nacionais em gestão, empreendedorismo e desenvolvimento humano.

A unidade de Florianópolis foi aberta em 2017 por iniciativa de Ronald Gomes e hoje, junto a sua esposa, Lidiane Camozzato, estão à frente da Unidade de Florianópolis, onde atuam diretamente com treinamentos, palestras e atendimento individual.

Um dos programas oferecidos pela Febracis é o Coaching Integral Sistêmico (CIS), método de treinamento em inteligência emocional que envolve imersão de mais de 60 horas concentradas em quatro dias. O objetivo, de acordo com a Febracis, é “reprogramar a raiz dos problemas, modificar o estilo de vida e construir uma vida extraordinária”.

Oferecido tanto presencial quanto remotamente, o treinamento já impactou mais de 1 milhão de pessoas em 83 países.

SAIBA MAIS



FEBRACIS
FLORIANÓPOLIS

@RONALDGOMESS7

@LIDICAMOZZATO



FEBRACIS: UMA EXPERIÊNCIA TRANSFORMADORA

UNIDADE EM FLORIANÓPOLIS DA MAIOR ESCOLA DE NEGÓCIOS DA AMÉRICA LATINA ATUA PARA FORMAR LÍDERES DE ALTA PERFORMANCE E, MAIS DO QUE ISSO, PARA TRANSFORMAR VIDAS

Identificar a missão de vida é o primeiro passo para alcançar o objetivo de viver com um propósito, maior garantia de que teremos motivação, foco e energia para enfrentar os desafios que certamente se apresentarão ao longo do caminho. Ajudar as pessoas a ter clareza sobre a missão de vida é o papel principal exercido pela maior escola de negócios da América Latina, a Febracis. O conceito que guia todas as atividades e estratégias da instituição é o de que uma atividade profissional plena só ocorre em sintonia com a realização também nos demais pilares da existência – o familiar, o comunitário, o financeiro, o espiritual, o da saúde física e emocional.

Inaugurada em 2017, a unidade da Febracis na capital catarinense já impactou diretamente mais de 10 mil pessoas, por meio de uma série de cursos ligados à alta performance, a exemplo da formação em *Coaching*, gestão empresarial e liderança, planejamento estratégico, oratória, comportamento humano e inteligência financeira. Com área de 600m², a unidade dispõe de estrutura completa, que inclui sala de atendimento, auditório para os cursos presenciais e remotos e um espaço-conceito que reúne os livros que embasam toda a metodologia de ensino da entidade.

“Hoje, o que mais fazemos é ajudar outros empresários a potencializarem seus negócios para crescerem como profissionais. Há também muitos casos de quem começou a empreender a partir dos conhecimentos adquiridos aqui conosco”, descreve o diretor da Febracis Florianópolis, Ronald Gomes. Nascido no Ceará, Gomes lidera a unidade da capital catarinense desde o início das atividades. Ele se mudou para Santa Catarina depois de conhecer os métodos de desenvolvimento humano da Febracis e decidir que queria atuar de alguma forma na instituição. A oportunidade surgiu no Sul e ele não hesitou em atravessar o país em busca do sonho. Hoje, sente-se perfeitamente integrado ao ambiente empresarial e ao estilo de vida dos catarinenses.

Febracis da capital catarinense oferece uma série de cursos para fomentar a alta performance



Fotos: Divulgação empresa



Ronald Gomes e Lidiane Camozzato Gomes, diretores Febracis

A unidade de Florianópolis vem se destacando dentro da Febracis, tanto que no ano passado conquistou seis prêmios e reconhecimentos, incluindo o de maior faturamento dentro da sua categoria. Outro ponto de destaque foi ser a Febracis no Brasil que inspirou e moveu o maior número de brasileiros para o Congresso de *Business e Coaching* Internacional (Intercoaching), realizado anualmente em Orlando, Estados Unidos, que reúne especialistas reconhecidos em performance e *business*.

CONFIANÇA EM SANTA CATARINA

Parte significativa da missão da Febracis – potencializar pessoas e empresários – é a formação de *coaches*, baseada no Programa de *Coaching* Integral Sistêmico (CIS). Realizado por meio de imersão de 60 horas concentradas em quatro dias, esse método de treinamento em inteligência emocional já impactou mais de um milhão de pessoas. Hoje, com 40 unidades espalhadas por diversas partes

do mundo, a Febracis forma cerca de 16 mil pessoas por mês.

O CIS foi criado e vem sendo aprimorado há três décadas pelo presidente nacional da Febracis, o *Master Coach* Paulo Vieira, PhD em *Business Administration* e autor best-seller de vários livros. Os diretores da unidade em Florianópolis, o casal Ronald e Lidiane Gomes, mantêm uma parceria sólida e alinhada com Vieira. “O *coaching* não é apenas uma tendência passageira, mas uma abordagem valiosa para o crescimento e o sucesso pessoal e profissional”, enfatiza Ronald Gomes. “À medida que mais pessoas experimentam os benefícios do *coaching*, é provável que o mercado continue a se expandir e a se consolidar como uma prática essencial em diversas áreas da vida”, ele projeta.

Depois de formar mais de 600 profissionais de *coaching* só nos últimos dois anos, o plano de expansão da franquia catarinense para 2024 estabelece ações como a abertura da primeira turma de formação em *Coaching* em Balneário Camboriú, outro polo que desperta grande interesse empresarial. “Ampliar a atuação da Febracis no estado é parte do nosso compromisso com o desenvolvimento de Santa Catarina e de demonstração de confiança no potencial contínuo do *coaching* para transformar vidas e impulsionar o sucesso em diversas áreas da vida”, afirma Ronald. ☞

PRÊMIOS FEBRACIS FLORIANÓPOLIS 2023

- Primeiro lugar em faturamento da categoria
- Primeiro lugar em gestão comercial da categoria
- Renato Teodoro, *Master Trainer* que mais transformou vidas por meio do *coaching* individual
- Renato Teodoro ficou também no top 3 de vidas impactadas como treinador, levando o maior número de pessoas ao Método CIS
- Daiane Padovan, *Master Trainer* com maior alcance por meio do sistema de *coaching*, o SCIS.
- Febracis no Brasil que inspirou e moveu o maior número de brasileiros para o Intercoaching, em Orlando, Estados Unidos.

CURSOS OFERECIDOS FEBRACIS FLORIANÓPOLIS

- Método *Coaching* Integral Sistêmico (CIS)
- Formação Internacional em *Coaching* Integral Sistêmico (FCIS)
- Formação em *Master Coaching*
- Treinamento Inteligência Financeira
- Treinamento Performance e Comportamento Humano
- Treinamento Alta Performance em Saúde
- Formação Profissional *Business Coaching* (ML5)
- Treinamento *Business High Performance*
- Treinamento Growth Estratégia de Crescimento Empresarial
- Treinamento Planejamento Estratégico na Prática
- Formação Oradores e Palestrantes no Mundo *Business*
- Treinamento Gestão Comportamental para Empresas (CIS Assessment)
- Treinamento Técnicas Avançadas de Vendas
- Intercoaching *Business*
- Programa Maestria em Negócios

LANÇAMENTO DO LIVRO

Realização: Editora Expressão

SANTA CATARINA
BERÇO DA COLONIZAÇÃO
ITALIANA NO BRASIL

Lançamento reuniu autoridades e a população de Nova Veneza no Teatro Municipal



SANTA CATARINA, BERÇO DA COLONIZAÇÃO ITALIANA NO BRASIL

LIVRO BILÍNGUE DESTACA A FORTE LIGAÇÃO DO ESTADO COM A CULTURA E AS TRADIÇÕES TRAZIDAS PELOS IMIGRANTES. HOJE, 30% DA POPULAÇÃO DO ESTADO É COMPOSTA POR DESCENDENTES DE ITALIANOS



Veja vídeo de apresentação do livro

Um belo evento na simbólica Nova Veneza – a cidade mais italiana do Brasil, com 95% de descendentes – marcou o lançamento de uma importante obra da Editora Expressão: *Santa Catarina, Berço da Colonização Italiana no Brasil*. Trata-se de um resgate histórico do pioneirismo catarinense ao receber a primeira colônia formada por imigrantes vindos da Itália, em 1836, numa área hoje pertencente ao município de São João Batista, na Grande Florianópolis. Ali surgiu a colônia Nova Itália. Oficialmente, no entanto, o status de “berço” da colonização italiana no Brasil foi concedido ao município de Santa Teresa, no Espírito Santo, por meio da Lei Federal nº 13.617, assinada em 2018 pelo presidente Michel Temer, embora a iniciativa capixaba tenha surgido 38 anos depois da catarinense.

“Se Santa Catarina desfruta hoje de um nível de desenvolvimento e de qualidade de vida acima da média, não podemos deixar de lembrar e de exaltar a coragem dos pioneiros para enfrentar e superar desafios. Esses são os objetivos centrais desta obra que celebra a colonização italiana no Brasil”, destaca Rodrigo Coutinho, presidente da Editora Expressão. “É mais um livro do nosso portfólio que reforça o compromisso de divulgar a cultura catarinense.” Especializada na produção de livros históricos e comemorativos, a editora transforma em legado a trajetória de empresas, entidades e organizações, além de abordar temas históricos e culturais, a exemplo de *A Herança Alemã de Santa Catarina* e *Floripa 350 Anos*, que celebrou o aniversário da capital catarinense em 2023. A editora nasceu, em 1990, para publicar a *Revista Expressão*, que marcou época como veículo de economia voltado à região sul do país, retomada em 2024 com o nome



Veja a versão e-book da obra



Revista Líderes de Expressão, para reconhecer as grandes lideranças empresariais catarinenses.

FORTE LIGAÇÃO

Realizado em 15 de março no Teatro Municipal de Nova Veneza, o lançamento do livro sobre a colonização italiana contou com o apoio da Secretaria de Cultura, Esporte e Turismo local. O encantador município do Sul catarinense preserva brilhantemente a cultura e as tradições dos antepassados – tem até uma gôndola, Lucille, presenteada pelo governo italiano, que pode ser visitada pelo público. Bilíngue, em português e italiano, a obra teve o patrocínio do Bistek (empresa nascida em Nova Veneza), por meio do Programa de Incentivo à Cultura (PIC/FCC). O evento reuniu a população e autoridades locais como o vice-prefeito, Elzio José Milanez, a secretária de Cultura, Carolina Ghislandi, e seis dos nove vereadores do município, incluindo o presidente da Câmara de Vereadores, Elton Nuernberg. Aroldo Frigo Junior, que também

é correspondente Consular Honorário em Nova Veneza, representou a Cônsul Geral da Itália, Eugênia Tiziana Berti. Além das autoridades, o diretor do Bistek, Sanciro Ghislandi, prestigiou a cerimônia representando a empresa patrocinadora do projeto.

Durante o evento, os convidados ressaltaram a importância do livro por corrigir um erro histórico, resgatar a trajetória da colonização italiana em terras catarinenses e destacar os desafios que os pioneiros enfrentaram na nova vida. “A ideia foi produzir um registro panorâmico da forte ligação de Santa Catarina com a Itália”, diz o jornalista e escritor Maurício Oliveira, que coordenou o projeto e produziu o texto final. “Estima-se que pelo menos 30% dos catarinenses tenham ascendência italiana. Além disso, foi em Santa Catarina que Giuseppe Garibaldi, o herói da Unificação Italiana, conheceu sua amada Anita, e foi também aqui que Madre Paulina, nascida na Itália, iniciou o trabalho que a levaria a ser reconhecida como a primeira santa brasileira.”

O autor, Maurício Oliveira, com o diretor da Editora Expressão, Rodrigo Coutinho: valorização da cultura catarinense



Fotos: Júlia Carroba (Carroba Produções)



A SOLIDEZ DA AÇOTUBO COM 'MEZZO SECOLO'

LÍDER EM DISTRIBUIÇÃO DE AÇO NA AMÉRICA LATINA TRIPLICA FATURAMENTO, ATINGE R\$ 2 BI E CELEBRA 50 ANOS EM LIVRO PRODUZIDO PELA EDITORA EXPRESSÃO

Quem imaginaria que a empresa montada em um imóvel acanhado de 250 m², em uma esquina da zona norte de São Paulo, poderia se tornar uma gigante com sede quase 500 vezes maior, unidades de negócios espalhadas pelo Brasil e um faturamento na casa dos R\$ 2 bilhões? Quem imaginaria que a iniciativa de três irmãos descendentes de italianos, de origem humilde e vida marcada por dificuldades, poderia se transformar em um grupo robusto, com gestores profissionalizados e conselheiros independentes, depois de um maduro processo de sucessão empresarial familiar?

Nem a família Bassi imaginava – talvez só um de seus colaboradores, responsável por escrever em um pedaço de guardanapo as sete letras que deram nome à empresa.



Veja vídeo da Expressão sobre livros comemorativos

A trajetória da Aço Tubo mostra como esse caminho foi lapidado a cada passo ao longo de seus 50 anos.

A história inspiradora e os planos futuros da líder em distribuição de aço na América Latina, com sede em Guarulhos (Grande São Paulo), são contados em “Mezzo Secolo – Da fundação a uma família empreendedora”, lançado em fevereiro de 2024. Trata-se de mais um legado da Editora Expressão, dona do maior portfólio do país em livros empresariais e comemorativos, com publicações para entidades como Fiesc, Facisc e Ocesc, além de grandes empresas como Buddemeyer, Cia Hering e Eliane.

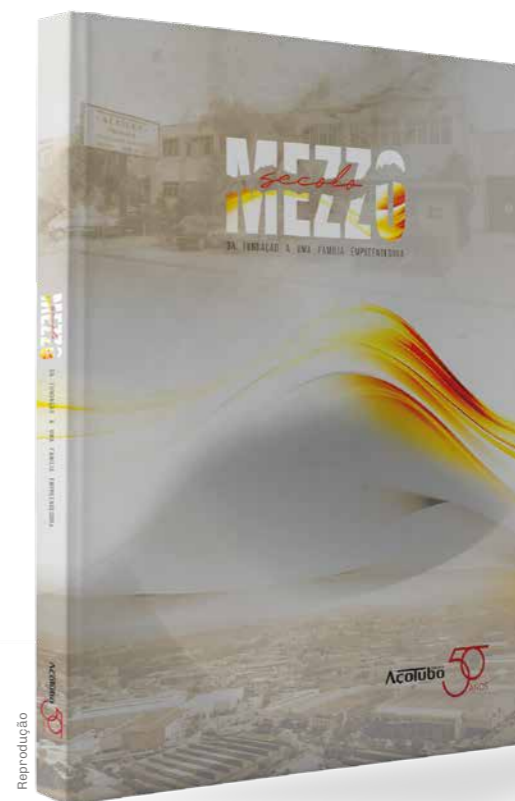
INTERNACIONALIZAÇÃO

Fundado por Luiz, Ribamar e Wilson Bassi, o Grupo Aço Tubo completou meio século de vida após anos recentes de um impressionante crescimento, que também impulsionaram projetos de internacionalização. Com quase mil colaboradores, a empresa praticamente triplicou seu faturamento no período de quatro anos: saiu do patamar de R\$ 750 milhões em 2018 para R\$ 2,2 bilhões em 2022, depois de aproveitar as peculiaridades e oportunidades dos negócios do aço durante a pandemia da Covid-19. No ano passado, mesmo diante da concorrência dos asiáticos, com obstáculos ao mercado brasileiro, conseguiu novamente atingir R\$ 2 bilhões.

A Aço Tubo foi fundada em 1974 como uma revendedora de aço, mas, ao longo das décadas, expandiu-se, abriu unidades de atendimento, incorporou novos negócios, apostou em parcerias estratégicas e no segmento industrial. Só nos últimos cinco anos totalizou R\$ 204 milhões em investimentos, principalmente nas áreas de tecnologia e logística e no parque



Bruno Bassi, CEO do Grupo Aço Tubo, com o livro sobre os 50 anos da empresa



Veja a versão e-book da obra



O CEO Bruno Bassi e o diretor de marketing e suprimentos, Fernando Del Roy

Daniel Apocima Santos Capelo

**R\$ 2
BILHÕES**
de faturamento
em 2023

193%
de crescimento
do faturamento
entre 2018
e 2022

**116
MIL**
toneladas
comercializadas
em 2023

fabril. Hoje em dia a companhia atua com seis linhas de negócio: Barras de Aço Carbono, Tubos de Aço Carbono, Conexões e Flanges, Aços Inoxidáveis, Soluções Integradas e Incotep – Sistemas de Ancoragem.


O grupo mantém parcerias estratégicas com outras gigantes do mundo siderúrgico, como Aperam, Gerdau, Tenaris, ArcelorMittal e Vallourec, com quem fez uma *joint venture* em 2021 para a criação de uma nova empresa, a VTI (Vallourec Tubos para Indústria). Em 2023, a Açotubo assinou a intenção de compra da parceira SPG, com unidades na Colômbia e no Peru. Além do aço e do tubo, seus fundadores diversificaram suas atividades com duas empresas nos segmentos

imobiliário e financeiro, a Trialle Incorporação e Construção e a Tirreno Finanças e Negócios.

SEGUNDA GERAÇÃO

Quem está no comando do Grupo Açotubo desde dezembro de 2020 é a segunda geração da família ítalo-brasileira. O CEO Bruno Bassi começou na empresa há mais de duas décadas e, antes de chegar ao topo da carreira executiva, passou pelos mais diversos segmentos. É irmão da acionista Caroline, que acompanha os trabalhos à distância, fora da organização. Também atuam na companhia Larissa Bassi, *business partner*, Nathalia Bassi, coordenadora de governança e responsabilidade

social, e Vinicius Bassi, gerente executivo de marketing.

O CEO exalta a importância de mirar os próximos 50 anos com os valores da primeira geração, olhando para dentro e para fora da empresa. “O viés da família Bassi de retribuir suas conquistas para a sociedade se alinhou aos princípios ESG, com ações sociais, de sustentabilidade e governança. Encaramos a profissionalização e a tecnologia como guias para o futuro. O sangue empreendedor de Luiz, Ribamar e Wilson nos trouxe até aqui. E, desde 1974, seguimos sempre querendo avançar, com a ideia de que não há nada bom que não possa ficar ainda melhor”, diz Bruno Bassi. 

ALMANAQUE DO EMPREENDEDOR



Líderes empresariais catarinenses contam, em entrevistas exclusivas, as características que os levaram a impulsionar negócios e a ganhar papel de destaque no mundo profissional. Conheça dicas e caminhos de quem virou referência em suas áreas de atuação. Digitalize o QR Code ao lado de cada história e assista aos depoimentos de empreendedores e executivos visionários.



Acari Menestrina

Presidente da Gran Mestri

“Muito trabalho, muita dedicação”

Você tem que mergulhar de corpo, alma, mente e espírito naquilo que você faz. E tem que ter paixão e alma. Você tem que ter um time de talentos. Uma andorinha só não faz verão. Você tem que ter gente que cumpre a ideia para realizar o sonho. Todos juntos no mesmo objetivo.



Irani Pamplona

Presidente da Pamplona Alimentos S/A

“Tem que fazer o sonho se tornar realidade”

A pessoa para ser um empreendedor, tem que ter um sonho com aquilo. Tem que lutar com todas as forças para atingir o objetivo, e que o sonho dele se torne uma realidade. Me espelhei em meu pai e minha mãe, que começaram sem nada, pobres. Mas eles tinham um sonho de ser alguém na vida, criar os filhos, dar educação e crescer na vida.



Antônio Koerich

Presidente das Lojas Koerich

“Perseverar, o caminho do sucesso é esse”

Um dos verbos mais necessários para que você tenha sucesso é o verbo perseverar. Não sou escravo do trabalho e costumo dizer que trabalho brincando. Procuo, naturalmente, exercer a minha atividade, com muita alegria, com muita satisfação. Todos os dias são um verdadeiro aprendizado e temos sempre mais coisas para fazer.





José Evaldo Koch

CEO do Grupo Koch

“O empreendedor tem que ser ao mesmo tempo um psicólogo e um visionário”

As cinco principais coisas são: eu sei o que eu quero, eu sei como fazer, eu não vou dar ouvidos porque eu planejei bem, eu tenho fluxo de caixa para isso, ou eu arrumei meios para fazer isso. E o quinto: como eu consigo unir as pessoas, a minha capacidade de unir gente para esse objetivo.



Viviane Lunelli

Presidente da Lunelli

“O empreendedor de sucesso precisa ter uma intuição muito boa, meio que um terceiro olho”

Saber respeitar essa intuição que vem, que é nata do empreendedor, é algo que é um exercício. Porque, dependendo do perfil de cada da equipe, é desafiador entender muitas vezes e conseguir dar suporte para o empreendedor para que, de fato, ele possa galgar por aquele caminho que ele acredita.



Moacir Antônio Marafon

Cofundador e Presidente do Conselho de Admin. da Softplan

“O empreendedor deve sonhar e se preocupar com a sustentabilidade do seu negócio”

Como diz o princípio, eu vou aonde os sonhos me levam. Ele deve ser inspirador, porque precisa mover pessoas que comprem o seu sonho. Ele deve saber correr risco, porque empreender é um mundo de incerteza, mas também se preocupar que esse seu negócio seja sustentável.



Everton Luis Goedert

CEO do Goedert Group

“Que vista os sapatos da humildade”

Eu acho que essa é uma característica básica, essencial, vital para qualquer empreendedor que deseja ter sucesso. Quer dizer que eu sei de muitas coisas, mas não sei de tudo. É uma espinha dorsal de um bom empreendedor, porque fomos concebidos com duas orelhas e uma boca, isso serve para que a gente escute mais do que fale.



Rui Altenburg

CEO da Altenburg

“Tem que insistir e acreditar”

Temos vários caminhos, mas todo empreendedor tem que acreditar no seu objetivo. Tem que insistir, tem que persistir. Ele não pode desistir facilmente. Essa característica de um bom empreendedor continua válida para hoje e para o futuro. A pessoa tem que acreditar no que ela está querendo fazer e realmente dar o melhor de si para alcançar o seu objetivo.



Sérgio Brincas

Diretor-presidente do Grupo Baía Sul

“Margem de erro faz parte do projeto de aprendizado”

Uma coisa é atingir o sucesso, outra é manter. O que importa é acertar muito mais do que errar. E muito importante é aprender com quem já errou na frente. Escutar as pessoas que te dizem ‘cuidado’. Às vezes a pessoa que se opõe a você salva você de você mesmo. Outra coisa: tem que ter time, tem que ter equipe.



Jaimes Almeida Junior

CEO da Almeida Júnior

“Muito foco, não dá para ter distrações”

Não pode fazer mais do mesmo. Para ter sucesso, tem que inovar. Acreditar no seu projeto. Tem que ser um tratorzão. A maioria desiste com muita facilidade. E trabalhar muito. Na hora em que você tem um propósito, fica mais fácil ser mais resiliente, fica mais fácil ter mais foco, fica mais fácil convencer os investidores.



Carlos Henrique Fonseca

Diretor-superintendente do Sebrae-SC

“Um empreendedor de sucesso precisa ter paixão”

Tem que gostar do que faz e criar, tocar o seu negócio. Resiliência, ou seja, superar vários obstáculos ao longo de sua jornada. Tem que ser criativo e inovador, procurar cada vez mais estar se reinventando. O ambiente de negócio é dinâmico, está mudando constantemente. Para sobreviver, precisa de capacidade de se adaptar às mudanças do ambiente de negócio.



LIDE SC ONDE LÍDERES SE ENCONTRAM

LIDE[®]
SANTA CATARINA

A INDÚSTRIA QUE MAIS CRESCEU NO PAÍS DURANTE A PANDEMIA

A indústria de vestuário cresceu 10,5% em Santa Catarina, a maior taxa de crescimento em todo o país durante a pandemia. Isso se deve à capacidade de adaptação da indústria catarinense, que conseguiu manter a produção e atender a demanda por roupas e acessórios. Além disso, Santa Catarina possui uma indústria diversificada em diversos setores de produção, desde a produção de alimentos até a fabricação de máquinas e equipamentos.

LÍDER NACIONAL NA PRODUÇÃO DE VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS

2º ESTADO MAIS COMPETITIVO DO BRASIL

Santa Catarina é um estado brasileiro que tem se destacado em vários aspectos durante a pandemia, e isso se deve à capacidade de adaptação da indústria catarinense, que conseguiu manter a produção e atender a demanda por roupas e acessórios. Além disso, Santa Catarina possui uma indústria diversificada em diversos setores de produção, desde a produção de alimentos até a fabricação de máquinas e equipamentos.

