

Indústria & Competitividade *FIESC*

Nº 39 | MAR | 2026

Uma indústria em OUTRO PATAMAR

Multiplicação do valor e da área construída, protagonismo no alto padrão e tecnologia para erguer grandes edifícios colocam Santa Catarina no topo do setor da construção

EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Como fornecedores de serviços estão transformando o chão de fábrica

SOFRIMENTO EMOCIONAL

O desafio de enfrentar a questão da saúde mental de forma estruturada

VIRTUDES DO VIZINHO

Por que empresas catarinenses enxergam novas oportunidades na Argentina

A construção de um ESTADO COMPETITIVO

Vistos no conjunto, os temas abordados nesta edição revelam a forma particular como Santa Catarina se desenvolve – combinando dinamismo econômico, densidade industrial, inovação, empreendedorismo, ambiente de negócios e uma cultura empresarial que entende competitividade como resultado de múltiplos fatores, inclusive humanos.

A reportagem de capa mostra como o Estado se consolida como um dos maiores e mais sofisticados mercados imobiliários do País, com expansão acelerada, valorização consistente, projetos urbanos inovadores e tecnologias construtivas sem paralelo no Brasil. O fenômeno é sustentado por fatores como crescimento populacional contínuo, empregos formais, renda elevada, segurança jurídica e articulação entre setor público e iniciativa privada. A construção civil, ao mesmo tempo que responde à demanda por moradia e investimento, impulsiona cadeias industriais inteiras e reafirma a vitalidade econômica catarinense.

A reportagem sobre serviços industriais destaca o ecossistema de empresas intensivas em conhecimento que atuam no coração das fábricas catarinenses, oferecendo automação, integração de sistemas, análise de dados e soluções de inteligência artificial. A formação dessa rede tem origem na integração entre empresas, universidades e instituições de apoio e também no empreendedorismo que caracteriza o Estado. Como resultado tem-se maior eficiência operacional das fábricas e capacidade de inovação.

Já a questão da saúde mental, tema de outra reportagem, expõe um dos desafios mais sensíveis da atualidade. O aumento dos afastamentos por transtornos emocionais, o impacto do presenteísmo e a complexidade dos quadros exigem uma mudança de postura das empresas: sair da abordagem pontual e avançar para políticas estruturadas de cuidado. Em um estado com pleno emprego e escassez de mão de obra qualificada, investir em saúde mental deixou de ser apenas uma ação de responsabilidade social para se tornar decisão estratégica.

Ao conectar esses e outros temas, a revista **Indústria & Competitividade** reafirma o papel da FIESC como ponto de apoio permanente da indústria. O conjunto de entidades ligadas à Federação forma a maior rede de prestação de serviços para o setor em Santa Catarina, oferecendo soluções em saúde, educação, inovação, tecnologia, internacionalização e outras áreas. Presente em todas as dimensões da atividade industrial, a FIESC é um dos pilares para a construção de um estado competitivo.

Gilberto Seleme
Presidente da FIESC



ELETROPOSTO
Celesc

CELESC E GOVERNO DE SC ENERGIA QUE APROXIMA DESTINOS, PESSOAS E OPORTUNIDADES.

Cobertura nas principais cidades turísticas e rodovias do Estado, garantindo autonomia para quem visita ou investe em SC;

Um dos maiores corredores elétricos do Brasil;

+ de 1.500 km de corredor elétrico, com um eletroposto a cada 50 km;

Expansão para 100 cidades com pontos de abastecimento;

Referência nacional em mobilidade sustentável com baixa emissão de poluentes.

Saiba mais em
www.eletropostocelesc.com.br



Presidente
Gilberto Seleme

1º Vice-Presidente
André Armin Odebrecht

Diretor 1º Secretário
Edvaldo Ângelo

Diretor 2º Secretário
Nivaldo Pinheiro

Diretor 1º Tesoureiro
Marco Aurélio Alberton

Diretor 2º Tesoureiro
Evair Oenning

Diretoria executiva
Alfredo Piotrovski
Carlos José Kurtz
Daniel Tenconi
Fabrizio Pereira
José Eduardo Fiates

Indústria & Competitividade

Direção de conteúdo e edição
Vladimir Brandão

Jornalista responsável
Elmar Meurer (984 JP)

Edição de arte
Luciana Carranca

Produção executiva
Maria Paula Garcia

Revisão
Lu Coelho

Distribuição
Filipe Scotti

Colaboradores da edição
Leo Laps e Mauro Geres

Apoio editorial
Dami Radin, Elida Ruivo,
Filipe Scotti e Jaison Henicka

Capa
Luciana Carranca
Comercialização
VBC Conteúdo

imprensa@fiesc.com.br
(48) 3231 4670
www.fiesc.com.br


www.vbcconteudo.com.br

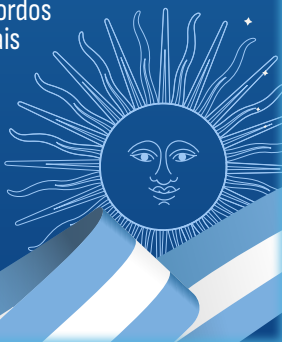
SUMÁRIO

6 ENTREVISTA

Integrante da quarta geração da empresa fundada em 1976 por Diomício Freitas, o presidente do Conselho de Administração da Intelbras, Pedro Horn de Freitas, ajusta o foco da companhia para dar continuidade ao modelo vencedor dos últimos 50 anos

28 INTERNACIONALIZAÇÃO

Com mudanças na política econômica argentina, exportações catarinenses ganham fôlego e abrem espaço para integração produtiva. Missões empresariais, novos acordos e cadeias regionais reposicionam o país vizinho como mercado estratégico para a indústria de Santa Catarina



10 CONSTRUÇÃO

Recordes de área construída, VGV histórico e imóveis de alto padrão consolidam Santa Catarina como um dos maiores mercados imobiliários do País. Do luxo no Litoral Norte à habitação popular, o boom transforma cidades e impulsiona cadeias industriais, porém o setor enfrenta desafios para a continuidade do crescimento, como a disponibilidade de mão de obra

32 SAÚDE MENTAL

Com recorde de afastamentos por ansiedade e depressão, empresas estruturam programas de prevenção e acolhimento. Treinamento de lideranças, apoio psicológico e ações organizadas pelo SESI catarinense mostram que cuidar da saúde mental também é estratégia de competitividade



40 INOVAÇÃO

Startup Wihex cria sistema para gestão de aterros sanitários baseado em dados, que passa pela medição do volume de resíduos, sua distribuição adequada e a garantia de estabilidade do solo. Com apoio do Instituto SENAI de Inovação em Sistemas Embarcados, a solução reduz custos e amplia a vida útil dos aterros

46 SERVIÇOS

Provedores catarinenses de serviços intensivos em conhecimento integram software, automação, IA e engenharia ao chão de fábrica, elevando produtividade e margens operacionais e demonstrando que o valor industrial passa cada vez mais pelo desempenho dos processos

58 PERFIL

Pedro Reis, fundador da Eskimó Sorvetes, de Içara, reinventou o modelo de negócios do setor ao apostar em escala, preço baixo e lojas próprias. Nelas, os clientes não compram apenas um picolé e o consomem na hora, mas levam vários produtos para casa. A empresa lidera a produção de picolés na América Latina e planeja nova expansão

62 BRINQUEDOS

Indústrias catarinenses apostam em brinquedos de madeira e papelão para estimular criatividade e desenvolvimento na primeira infância. Com design, base pedagógica e foco no brincar livre, o setor encontra oportunidades em meio ao debate sobre excesso de telas



66 ARTIGO

Cleverson Siewert, secretário de Estado da Fazenda de Santa Catarina

Aos 47 anos, Pedro Horn de Freitas preside o Conselho de Administração da Intelbras em um momento simbólico e desafiador: a companhia fundada por seu bisavô Diomício Freitas completa 50 anos em meio a um ciclo de desaceleração, após um período de expansão impulsionado pelo mercado de energia solar. A reestruturação conduzida por Pedro reduziu exposição a segmentos menos rentáveis, simplificou a operação e reposicionou o foco no crescimento orgânico, com a oferta de soluções integradas nas áreas de TIC, segurança e energia, buscando fortalecer os maiores trunfos da empresa: a marca e sua robusta rede de revendedores e instaladores.

GOVERNANÇA NO COMANDO, crescimento no radar

A Intelbras está completando 50 anos. O que é característico de seu modelo de negócios que explica a longevidade da empresa?

A Intelbras nasceu em 1976 fabricando centrais telefônicas. Desde o início, construiu uma rede de distribuidores e instaladores no Brasil inteiro. Em 2007, quando entramos em segurança eletrônica, levamos essa mesma rede conosco. Hoje temos três jornadas de cliente: o setor de consumo, com produtos que o cliente instala sozinho ou com uma mão de obra mais simples, como a de um eletricista; os produtos que precisam de instalação, que representam 70% das vendas e são o motor da empresa; e as grandes soluções corporativas. Nosso diferencial é a rede de 80 mil revendedores e instaladores, esta é a nossa fortaleza. Eles estão dentro da casa das pessoas, do escritório, da indústria. Induzem à venda e são altamente capacitados. Treinamos cerca de 200 mil técnicos por ano, somos a única empresa do setor com essa estrutura pulverizada em todo o Brasil. Se fôssemos direto ao consumidor final, viraríamos concorrentes do nosso próprio canal. Decidimos desde o início que somos indústria: fornecemos a melhor solução, desenvolvemos produtos que eles podem vender e eles fazem o trabalho localmente. Este modelo nunca mudou.

A Intelbras passou por reestruturação desde que o senhor assumiu a presidência do Conselho no ano passado. O que mudou?

Passamos dois anos praticamente sem crescer, estávamos com estrutura maior do que o tamanho real naquele momento. Então saímos parcialmente de alguns segmentos, diminuimos a atuação no segmento de provedores de internet e reduzimos a atuação no mercado de energia solar, que desaqueceu. Neste mercado decidimos não disputar *market share*, mas qualidade e rentabilidade, focando em pequenos e médios projetos. Fizemos uma readequação de tamanho, abrimos mão de volume para preservar margem.

A empresa ficou mais simples. Estávamos gastando energia com coisas que puxavam para trás. Agora estamos novamente preparados para crescer de forma orgânica e por aquisições alinhadas ao nosso *core*, com foco em elevar o ROIC (retorno sobre o capital investido) e manter crescimento real acima da inflação. Cada segmento tem oportunidades importantes bem mapeadas.

O que considera ser a sua marca à frente do Conselho de Administração?

Dar continuidade, mantendo a cultura da empresa. Não vejo mudanças no nosso *core business*, e sim uma evolução na forma de fazer negócios: mais digital, apoiada na força dos distribuidores, na valorização dos instaladores com muito treinamento e na entrega de soluções cada vez mais integradas. Confio muito na Intelbras e nas pessoas que estão lá dentro. O caminho é crescer organicamente, de forma consistente.

Como conciliar controle e gestão familiar com capital aberto?

Sempre tivemos a governança muito estruturada. Quando fizemos o IPO, em 2021, diziam no mercado que já éramos maduros como uma empresa aberta. Uma das razões é que somos bem resolvidos societariamente, cada sócio sabe seu papel. Temos conselho familiar, de sócios e conselho de administração claramente separados. Não temos nenhum familiar na operação da empresa há 15 anos.

“Somos bem resolvidos societariamente, cada sócio sabe seu papel. Temos conselho familiar, de sócios e conselho de administração claramente separados”

A forte geração de caixa da companhia tem chamado a atenção de analistas financeiros. Qual é a estratégia nesse sentido?

No Brasil não dá para prever o dia seguinte. Aprendemos com crises nos anos 1990, quando quase pedimos concordata. Desde então procuramos deixar a empresa forte, e durante muitos anos distribuímos pouco dividendo. Priorizamos qualidade de caixa, e hoje somos caixa líquido. Com juros a 15%, estamos confortáveis para possíveis oportunidades de mercado.

A Intelbras depende de componentes importados da Ásia. Diante de riscos geopolíticos, há intenção de verticalizar ou diversificar fornecedores?

Sempre pensamos em verticalização, mas no que é possível. Compramos uma metalúrgica, fazemos partes metálicas, mas isso é pequeno perto do todo. Tem linhas que desenvolvemos do começo ao fim aqui, como alarme e incêndio. Mas é impossível competir em componentes eletrônicos no Brasil — o mercado brasileiro é pequeno demais para justificar isso. A China tem escala global, seu modelo torna o produto financeiramente mais competitivo. Hoje não há alternativa fora da Ásia para componentes eletrônicos.

Quais são as principais apostas da empresa em P&D?

O desenvolvimento de software, que representa uma grande avenida de crescimento. Vendemos soluções, não apenas produtos. A câmera não serve mais só para segurança, ela gera dados, e o valor está no processamento desses dados. Uma câmera instalada em uma loja, por exemplo, pode fazer mapa de calor, contagem de pessoas, identificação facial, análise de comportamento. Então é a inteligência por trás dos produtos que gera valor. A gente procura integrar todos os produtos numa plataforma única, para que eles se falem entre si. Hoje somos a única empresa no Brasil que consegue fazer essa integração de forma ampla.

Quais os diferenciais de produzir em Santa Catarina?

Posso citar a existência de boas universidades, mão de obra qualificada, um polo de software desenvolvido e a proximidade de portos — o que é fundamental para nós, pois 90% da matéria-prima vem do exterior. O crédito presumido de ICMS (benefício fiscal) faz toda diferença para a indústria em Santa Catarina, é o maior trunfo do Estado. Segurança pública e estabilidade também contam a favor.

Benefícios fiscais do Estado deverão acabar com a Reforma Tributária. Qual deverá ser o impacto para os negócios?

É um desafio, pois nós temos fábricas em Santa Catarina, Minas Gerais e Manaus. Se as unidades de Santa Catarina e Minas Gerais não tiverem incentivos teremos que fazer conta, e a conta não é fácil para a indústria, que tem de ter Capex. Hoje, 70% das nossas vendas são produzidas nacionalmente e 30% vêm em OEM (produtos importados que levam a marca Intelbras). Sem incentivos poderemos nos tornar mais importadores e menos indústria no futuro, focando em produtos de maior volume, enquanto produtos menores e específicos podem virar OEM. ic

intelbras

Fundação1976

SedeSão José

Receita líquidaR\$ 4,46 bilhões*

Lucro líquidoR\$ 483,7 milhões*

Funcionários6 mil

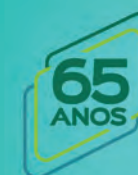
Áreas de atuaçãoSegurança,
TIC e energia

(*) 2025

Parceiro das histórias que transformam vidas.

Antes mesmo de tantas transformações acontecerem, o BRDE já estava ao lado de quem constrói o amanhã. Impulsionamos sonhos, preparamos caminhos, desenvolvemos ideias. Há 65 anos, somos parceiros de quem inova, realiza e transforma realidades no sul do Brasil. Seguimos juntos, sempre lado a lado, fortalecendo o presente e cultivando o futuro.

brde.com.br



CRÉDITO
PARA INOVAR
E DESENVOLVER.



Santa Catarina EM OBRAS

Com recordes de área construída, imóveis milionários e novos polos urbanos, o Estado se tornou um dos maiores mercados imobiliários do Brasil – e ainda tem muito espaço para crescer

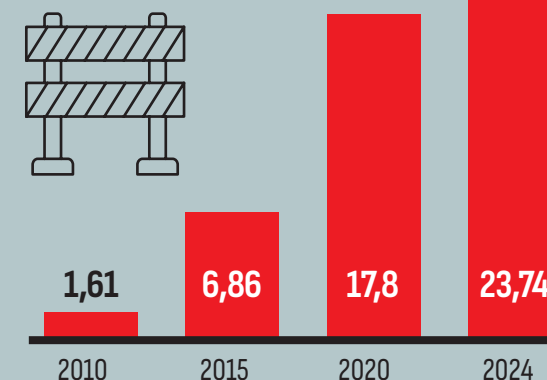
COM REPORTAGEM
DE LEO LAPS

Diferentemente da indústria de transformação, que produz no Estado para fornecer a todo o Brasil e ao exterior, a construção civil tem no território de Santa Catarina um dos maiores – e mais valiosos – mercados do País. Com uma aparentemente infindável sequência de novos lançamentos, o Estado se consolidou como polo emergente da construção no Brasil. A área construída em Santa Catarina saltou da casa de 2 milhões de metros quadrados em 2010 para 23 milhões de metros quadrados em 2024, de acordo com dados compilados pelo Observatório FIESC junto ao Cadastro Nacional de Obras (CNO). E desde então, como se sabe, o valor dos imóveis disparou, com cidades do Litoral Norte catarinense encabeçando as listas de metro quadrado mais caro do Brasil.

“O ano de 2025 fechou com o maior VGV (Valor Geral de Vendas) lançado e o maior VGV vendido da história de Santa Catarina”, afirma Marcos Kahtalian, sócio e fundador da Brain Inteligência Estratégica, consultoria especializada no mercado de imóveis. Isso quer dizer que as transações imobiliárias jamais foram tão volumosas no Estado. Pelo critério do VGV, Santa Catarina é hoje o segundo maior mercado brasileiro, atrás somente de São Paulo. Outro indicador que dimensiona o momento atual: o volume negociado em Santa Catarina, em reais, corresponde a quase dois terços do total da Região Sul.

OUTRO PATAMAR

Área construída por ano em SC (milhões de m²)



Fonte: Observatório FIESC/Cadastro Nacional de Obras (CNO)

R\$ 55 BILHÕES

VALOR NEGOCIADO EM IMÓVEIS
em SC entre 03/2024 e 03/2025





A TODO VAPOR

Municípios que mais constroem em SC (milhões de m² em 2024)

Itapema	3,90
Porto Belo	3,60
Florianópolis	1,67
Itajaí	1,60
Chapecó	0,88
Joinville	0,84
Tijucas	0,80
Balneário Piçarras	0,69

Fonte: Observatório FIESC/CNO

Por outro lado, o Estado é responsável por 30% do PIB da construção civil do Sul, de acordo com a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o que representa metade da participação no VGV regional. A diferença entre o valor de venda dos imóveis e o valor adicionado pela atividade industrial, ou seja, o processo de construção propriamente dito, ocorre porque imóveis com metro quadrado mais caro em Santa Catarina geram receitas maiores sem exigir custos de produção proporcionalmente mais altos do que outros estados. “A composição do mercado catarinense é muito diferente do restante do País, com a predominância do alto padrão. Há um volume muito grande de unidades que custam mais de R\$ 1 milhão”, diz Marcos Bellicanta, presidente da Câmara de Desenvolvimento da Indústria da Construção da FIESC.

Planejados | A concretização de todos esses projetos torna algumas cidades verdadeiros canteiros de obras. Municípios como Florianópolis, Itapema, Itajaí e Porto Belo superaram a marca de 1 milhão de metros quadrados construídos em 2024, e mantiveram o ritmo acelerado em 2025, erguendo os edifícios que haviam sido lançados em anos anteriores. No ano passado, a construção civil registrou o segundo maior saldo positivo de vagas da indústria em Santa Catarina, puxando outros setores industriais importantes no Estado, como a cerâmica e produtos de metal – este último setor elevou a produção em mais de 10% em 2025.

Nove construtoras catarinenses estão entre as 100 maiores do Bra-

sil, de acordo com o ranking da Intec Brasil, plataforma especializada em dados de obras em andamento pelo País. O ponto que une oito das nove construtoras é o fato de atuarem fortemente – ou exclusivamente – no Litoral Norte catarinense, região que concentra os projetos de alto padrão e de luxo que caracterizam o *boom* imobiliário de Santa Catarina. Com belos e famosos destinos turísticos e índices de qualidade de vida e segurança acima da média nacional, a região se tornou objeto de desejo e símbolo de status. O Litoral Norte é repleto de projetos ousados, bilionários, que vão de suntuosas mansões verticais a modernos bairros planejados.

É o caso do Viva Park, um empreendimento com mais de 1 milhão de metros quadrados localizado na entrada de Porto Belo que se baseia no conceito de cidade de 15 minutos, em que todos os serviços essenciais (moradia, trabalho, educação, saúde, lazer) ficam tão próximos que é possível fazer quase tudo a pé. Em tempos de cidades colapsadas, com horas de engarrafamento, barulho e poluição, este é um tipo novo de luxo, cada vez mais procurado por brasileiros que podem pagar por ele.

Da mesma forma que outros empreendimentos de alto padrão, o Viva Park está alinhado às tendências contemporâneas que surgem em todo o mundo a partir de mudanças sociais, demográficas, tecnológicas e ambientais. Ao invés de priorizar grandes metragens, os novos empreendimentos desse nicho miram em soluções inteligentes, localização e visão arquitetônica contemporânea.



**137
MIL**

Trabalhadores
registrados na
indústria da
construção
em SC (2024)

Viva Park, que está
sendo erguido em
Porto Belo, pode
chegar a vendas de
R\$ 50 bilhões

“Escolhemos Porto Belo porque ali existia a condição ideal para fazer algo que hoje é muito raro: planejar um bairro inteiro desde o início, com lógica urbana, integração com a natureza e diversidade de usos. O objetivo é resgatar atributos que a vida urbana foi perdendo ao longo do tempo, como o senso de comunidade, a convivência nas ruas”, afirma Roderjan Volaco, presidente da Vokkan, incorporadora responsável pelo projeto.

O Viva Park é apresentado como um “bairro parque” e está dividido em um setor que deve contar com até quatro edifícios de uso misto – incluindo um prédio em formato piramidal que já chama a atenção de quem passa pela BR-101 na entrada do município – e mais uma área para 90 casas. Dentro do bairro já operam seis restaurantes, uma escola de idiomas, um colégio particular e uma academia. Há ainda quadras poliesportivas, além de lagos, parquinhos e área verde. Com acesso livre mesmo para quem não mora ali, o Viva Park se tornou um destino de lazer na região, registrando mais de 120 mil acessos por mês, segundo a Vokkan.

As vendas de unidades começaram em 2020, com os primeiros terrenos esgotados em menos de um dia e, desde então, acumulando valorização de 250%. Em setembro do ano passado, o Viva Park atingiu o marco de R\$ 2 bilhões em VGV. Mas, pelos planos dos seus idealizadores, este é apenas o começo: até 2047, este VGV deve atingir os R\$ 25 bilhões. Com futuras expansões, que preveem 2 milhões de metros quadrados de área total para o bairro, esse total pode mais que dobrar.

Porto Belo, com menos de 30 mil habitantes, representa o novo pulmão de crescimento imobiliário do Litoral Norte. Além da vocação turística e a proximidade da BR-101, o município ainda possui grande quantidade de áreas inex-

DIVULGAÇÃO

**AURORA
COOP**

CUIDAR DO PLANETA É O QUE NOS MOVE

@AuroraCoopOficial

Nosso maior
compromisso é
com as pessoas
e com o meio
ambiente. Por isso,
**reduzir, reutilizar e
reciclar** são práticas
diárias na Aurora Coop.

Vinicius
e Edeval,
Colaboradores



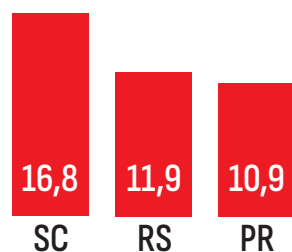


DESTAQUE NO ALTO PADRÃO

Unidades com preços acima de R\$ 2 milhões lançados na Região Sul no 1º semestre de 2025

Itajaí	653
Itapema	671
Bal. Camboriú.....	528
Porto Belo	476
Florianópolis.....	447
Porto Alegre	274
Curitiba.....	186
Joinville	152
Barra Velha	151
Penha.....	94

Preço médio por m² na Região Sul, em mil reais



Obs.: Residencial vertical
Fonte: Brain Inteligência Estratégica

ploradas. Em 2020, uma revisão do Plano Diretor alterou o zoneamento, permitiu a construção de prédios maiores e expandiu a taxa de ocupação – índice que aponta quanto a construção pode ocupar no lote. Desde então as coisas aconteceram tão rápido que Porto Belo já é apontada como candidata a “Nova Balneário Camboriú”, com a diferença de que ali o crescimento tem sido mais ordenado, com maior espaçamento entre os prédios e integração de áreas verdes.

Parceria | Já na icônica Balneário Camboriú original, o que não existe mais é espaço para novas edificações na disputada orla de 6 quilômetros de extensão – a não ser para cima. O Senna Tower, novo lançamento da FG Empreendimentos, considerada a maior empresa do setor em Santa Catarina, terá 550 metros de altura, tornando-se um dos edifícios residenciais mais altos do planeta. Para se ter uma ideia, terá quase o dobro dos dois prédios mais altos da cidade: o One Tower, também da FG, e o Yachthouse by Pininfarina, da Pasqualotto. O VGV é estimado pela construtora em R\$ 8,5 bilhões, com cerca de R\$ 2,2 bilhões já comercializados.

A fórmula da FG para viabilizar seus grandes projetos inclui o uso de capital próprio obtido por meio do reinvestimento contínuo dos resultados, além de contar com parceiros estratégicos. Um dos mais conhecidos é o dono da rede de lojas Havan, Luciano Hang, que há pelo menos duas décadas apoia projetos da FG. O empresário começou a investir em Balneário Camboriú na virada do milênio. Uma das histórias mais faladas é sobre a mansão na Avenida Atlântica que ele adquiriu na época por menos de R\$ 500 mil e que agora é avaliada em R\$ 150 milhões. “Naquela época houve um êxodo dos argentinos com a crise no país. E eu comecei a investir e comprar terrenos. Eu falo sempre o seguinte: numa cidade onde há valorização imobiliária, todo mundo quer investir”, lembra Hang.

Para ele, a parceria entre poder público e privado, com a prefeitura estimulando empreendimentos ao liberar o gabarito dos edifícios, sustentou um ciclo de crescimento. “Então, o que aconteceu? As empresas começaram a investir em prédios cada vez mais bonitos, trazendo pessoas que querem investir, e a cidade passou a contar cada vez mais com bons restaurantes,

bons lugares para passear. E hoje Balneário Camboriú esbanja beleza, qualidade de vida e segurança”, opina o empresário.

De fato, a explicação para o desenvolvimento do mercado de alto padrão no Litoral Norte passa pelo poder de atração exercido junto a consumidores de altíssimo poder aquisitivo, como empresários do agronegócio da Região Centro-Oeste. Ou de profissionais de alto nível que estão migrando para Santa Catarina em busca de qualidade de vida – tanto o Litoral Norte quanto Florianópolis estão entre as regiões que mais têm recebido novos moradores de alta renda em todo o País.



142 MIL

Empresas ativas no setor em SC, a maior parte MEIs e microempresas

“Os empreendedores acreditaram no potencial do mercado e foram em busca de clientes, trazendo grandes investidores para a nossa região”, avalia Olvacir Bez Fontana, fundador da Construtora Fontana. Com sede em Criciúma e forte atuação no Sul catarinense, a empresa lançou recentemente um empreendimento de alto padrão em Balneário Piçarras para aproveitar a tendência do Litoral Norte.

Mas nem só de luxo nas praias vive o mercado imobiliário catarinense. Ele também é movimentado pela economia real, fora dos círculos do luxo, e o crescimento populacional. Enquanto a economia cresce a

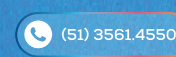
PROTEGER CARGAS EXIGE SOLUÇÕES À ALTURA DA SUA OPERAÇÃO.

ACOMPANHAR O CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA CATARINENSE EXIGE PROCESSOS MAIS SEGUROS, EFICIENTES E PADRONIZADOS. A DIMEL ATUA COM SOLUÇÕES COMPLETAS PARA PROTEÇÃO E UNITIZAÇÃO DE CARGAS, COMBINANDO TECNOLOGIA, EFICIÊNCIA E SEGURANÇA NO TRANSPORTE E NA ARMAZENAGEM.

REPRESENTANTE OFICIAL DA CYKLOP, A DIMEL CONECTA INDÚSTRIAS A TECNOLOGIAS GLOBAIS DE PROTEÇÃO E UNITIZAÇÃO DE CARGAS, DISPONIBILIZANDO AO MERCADO APARELHOS DE ARQUEAÇÃO, SISTEMAS DE FITA GOMADA E ADESIVA, MÁQUINAS ENVOLVEDORAS E TODOS OS INSUMOS NECESSÁRIOS PARA CADA APLICAÇÃO.

COM ESTRUTURA TÉCNICA CONSOLIDADA E EQUIPE ESPECIALIZADA, A DIMEL TAMBÉM OFERECE ASSISTÊNCIA TÉCNICA COM ATENDIMENTO ÁGIL E CONTINUIDADE OPERACIONAL PARA AS INDÚSTRIAS DE SANTA CATARINA.

FALE COM A DIMEL E LEVE MAIS EFICIÊNCIA PARA A SUA OPERAÇÃO.





DIVULGAÇÃO

Mendonça: apesar da dificuldade de aquisição de terrenos para habitações populares, MRV cresceu 11% em SC no ano passado

taxas muito maiores que a média brasileira – o Governo do Estado estima 5% em 2025 –, Santa Catarina tem 2 milhões de moradores a mais do que em 2010, chegando aos atuais 8,2 milhões de habitantes. “Além disso, o Estado tem a menor taxa de desemprego e a menor taxa de informalidade do Brasil”, acrescenta Marcos Kahtalian, da Brain. “Isso gera renda, previsibilidade e capacidade de compra.”

O mercado para moradias populares tem oportunidades espalhadas por todo o Estado, afastando-se dos territórios mais valorizados, e tem sido explorado por construtoras como a mineira MRV. A empresa iniciou suas operações em solo

catarinense no ano 2000, e desde então entregou mais de 50 empreendimentos com quase 14 mil unidades lançadas em cidades como Biguaçu, Blumenau, Jaraguá do Sul, Joinville, Palhoça e São José.

Nos últimos dois anos, a MRV intensificou a atuação em Santa Catarina. Só em 2025 foram mais de 1,2 mil unidades vendidas, um

crescimento de 11% em relação ao ano anterior. “Nosso foco é sempre a habitação popular, trabalhando dentro das faixas do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). A grande dificuldade é o custo dos terrenos, há cidades no litoral que não conseguimos entrar por causa disso, mas a gente vem



**13,9
MIL**

Construções
iniciadas em
SC em 2024

ICMS IPVA ITCMD ATRASADOS?

PAGUE AGORA COM ATÉ 95% DE DESCONTO SOBRE MULTAS E JUROS.

Atenção: se você tem impostos estaduais atrasados, aqui vai uma grande notícia. O Programa Recupera Mais, do Governo de Santa Catarina, está de volta, com descontos de até 95% sobre multas e juros. Aproveite agora! Quanto antes você pagar, maior será o desconto.

sef.sc.gov.br





Graciola, da FG: valorização imobiliária contínua depende da sustentabilidade das cidades

GENEVEVE BERNARDONI



GATILHOS PARA 2026

Série de fatores aponta para o aquecimento da indústria da construção

16% de crescimento do crédito imobiliário em 2026*

Tendência de queda da taxa de juros

Inflação mais controlada

Desemprego baixo

Isenção de IR das famílias assalariadas

Fonte: Brain Inteligência Estratégica (*) Abecip

crescendo”, conta Thiago Mendonça, diretor de produção responsável por obras da MRV em toda a Região Sul.

Amenidades | Entre os mais novos empreendimentos está o Flores de Bragança, no bairro Forquilhas, em São José. O condomínio terá 288 unidades de dois quartos e área de lazer que inclui quadra coberta, salão de festas, espaço gourmet, gazebo, playground e pet place. Esta oferta de amenidades, inclusive, é nova tendência entre moradias populares: “Antes, a gente só precisava de um salão de festas. Mas isso vem mudando, e as pessoas vêm valorizando e exigindo esses diferenciais”, comenta Mendonça.

As unidades no Flores de Bragança medem a partir de 40 metros quadrados e os preços partem dos R\$ 290 mil, através do MCMV. Apesar de projetos como esse, a utilização dos recursos do programa federal em Santa Catarina é pouco significativa. Entre 2023 e 2025, cerca de 2,1 milhões de unidades foram contratadas pelo programa no Brasil. Dessas, somente 58 mil foram em Santa Catarina. É menos da metade do que foi contratado no Rio Grande do Sul e no Paraná. Isso quer dizer que a oferta de moradias populares é insuficiente no Estado, e preocupa formuladores de políticas públicas. Ao mesmo tempo é uma oportunidade para o crescimento do setor.

Além desse desafio, a continuidade do *boom* imobiliário catarinense enfrenta alguns percalços. Do ponto de vista conjuntural, a taxa de juros elevada restringiu o

crédito e levou a uma redução do número de lançamentos no segundo semestre do ano passado, especialmente de imóveis voltados à classe média. No segmento de luxo, menos dependente de financiamento, o mercado seguiu célere. De todo modo, há consenso no setor de que a situação será normalizada ainda no primeiro semestre de 2026, diante da expectativa de queda de juros, do programa MCMV e de instrumentos como LCIs, CRIs e fundos imobiliários, que ganharam espaço no *funding* do setor.

Se o momento segue favorável, o mais preocupante para o setor no longo prazo é a sustentabilidade. Em outras palavras, garantir que a infraestrutura acompanhe o crescimento populacional e dê conta da pressão ambiental causada pelo desenvolvimento urbano. “A valorização imobiliária sustentável depende não apenas da força do mercado, mas da capacidade das cidades de acompanhar esse crescimento com estrutura, serviços e previsibilidade. Não há valorização contínua sem saneamento, abastecimento de água, mobilidade e serviços públicos eficientes”, diz Jean Graciola, presidente da FG.

Se os desafios forem superados, há um futuro auspicioso para empresas como a MS Empreendimentos, uma incorporadora fundada há 26 anos em Rio do Sul que aposta em imóveis populares no Alto e Médio Vale do Itajaí a edifícios de alto padrão no Litoral Norte e está entre as maiores do Estado. “Santa Catarina está vivendo um reposicionamento ur-



Brito: demanda sólida por moradia para vários públicos nos próximos anos

DIVULGAÇÃO

bano e demográfico muito forte, e tem um grande potencial para os próximos anos. Isso vai sustentar uma demanda sólida por moradia para vários públicos e obras de infraestrutura”, afirma a CEO Carla Taynara de Brito.

A opinião é compartilhada por Marcos Bellicanta, da FIESC. Ele cita a continuidade do crescimento populacional no Estado ainda por algumas décadas, de acordo com projeções do IBGE, para sustentar a tese. Também considera tendências como a redução do número de habitantes por domicílio, o que naturalmente cria demanda por novas moradias, além da continuidade do aumento de renda que tem sido observado no Estado. “Teremos demanda por novas moradias em Santa Catarina pelos próximos 40 anos”, afirma.

A tecnologia radical dos SUPERPRÉDIOS

Santa Catarina desenvolve ecossistema especializado em engenharia vertical e se torna referência na construção de edifícios de grande altura

A construção de edifícios entre os mais altos do Brasil transformou o litoral de Santa Catarina em um laboratório avançado de engenharia vertical. Cidades como Balneário Camboriú e Itapema concentram empreendimentos com mais de 70, 80 e até 100 pavimentos, exigindo soluções técnicas inéditas no País, o que levou o setor a outro patamar. “São obras que exigem engenharia estrutural extremamente sofisticada e um controle rigoroso de todas as etapas”, afirma Marcos Bellicanta, presidente da Câmara de Desenvolvimento da Indústria da Construção da FIESC.

Empresas como a FG Empreendimentos, responsáveis por alguns dos prédios mais altos do Brasil, trabalham com estruturas que ultrapassam 250 metros de altura, volumes de concreto que podem superar 80 mil metros cúbicos por empreendimento e fundações profundas adaptadas a solos litorâneos, sujeitos à salinidade e a elevados níveis de lençol freático. Em edifícios desse porte, o investimento total frequentemente ultrapassa a casa de R\$ 1 bilhão, considerando obra, tecnologia embarcada e sistemas de alto desempenho.

Os projetos envolvem cálculos estruturais avançados para cargas de vento, uso de concretos especiais de alta resistência, além de sistemas de amortecimento que reduzem oscilações e aumentam o conforto dos moradores nos andares mais altos. Elevadores de alta velocidade, fachadas de alto desempenho térmico e acústico e automação predial tornaram-se itens praticamente obrigatórios. A complexidade vai além da estrutura, pois a logística de uma obra dessas é completamente diferente: são milhares de toneladas de materiais, operações contínuas de içamento, planejamento milimétrico e gestão de risco permanente.

Para levantar um edifício como o Senna Tower, de 550 metros de altura, a FG teve que desenvolver um know-how próprio, ao mesmo tempo que fazia intercâmbio com especialistas de todo o planeta. A fundação da torre, por exemplo, será feita com uma tecnologia inédita no Brasil, com estacas de 40 metros de profundidade fixadas em um maciço rochoso abaixo do terreno na Barra Sul. O projeto teve a participação do engenheiro Fatih Yalniz, de Nova York, referência mundial em arranha-céus e responsável pelo design estrutural do Senna Tower.

“A FG investiu na formação de um núcleo próprio de engenharia e planejamento, mas sempre buscou conhecimento global. Realizamos missões técnicas, participando dos principais fóruns mundiais de engenharia e construção em altura, promovendo networking com especialistas, centros de pesquisa, projetistas e empresas referência no setor”, explica o presidente Jean Graciola.

Balneário Camboriú concentra mais da metade dos edifícios acima de 200 metros do Brasil, atraindo engenheiros, projetistas e fornecedores de tecnologia de várias regiões do País. Esse movimento criou um ecossistema técnico especializado, com impacto direto na qualificação da mão de obra local. O resultado é um modelo urbano que alia alto adensamento, engenharia de ponta e forte valorização imobiliária, posicionando Santa Catarina como referência na construção de superprédios.

Senna Tower terá estacas de 40 metros de profundidade embutidas em maciço rochoso



A cidade que NÃO PARA

Com mercado aquecido e um bairro planejado de grande escala no sul da cidade, Joinville reposiciona seu crescimento e aponta caminhos para o urbanismo catarinense

Projeto do bairro Cidade das Águas: legado da nova geração da família Hansen para a cidade

Enquanto o litoral concentra projetos de alto padrão, Joinville representa o mercado urbano catarinense, com crescimento sustentado tanto em lançamentos quanto em vendas. No primeiro semestre de 2025, o município registrou mais de 3 mil unidades lançadas, representando crescimento de 50,7% em comparação com o ano anterior, segundo o Sinduscon local.

O segmento denominado como econômico, atrativo para trabalhadores da indústria da maior cidade industrial do Estado, representa uma parte significativa do mercado local, com mais de 28% do VGV observado no ano passado.

Mas o projeto mais vistoso em andamento tem outra proposta. Está na região sul de Joinville, em um terreno de 250 mil metros quadrados que co-

meça a ser transformado em um bairro planejado com a pretensão de ditar um novo ciclo de desenvolvimento urbano para a cidade.

Idealizado por Felipe Hansen, neto do fundador da Tigre e atual presidente do Conselho de Administração da empresa, o Cidade das Águas segue conceitos contemporâneos: um lugar onde boa parte dos 15 mil futuros moradores possa trabalhar, estudar e se divertir sem ter de usar um carro para deslocamentos. A inspiração é a Cidade Criativa Pedra Branca, na Grande Florianópolis, projeto pioneiro da empresa hoje denominada Hurbana, que desenvolveu o conceito.

Com edifícios de uso misto, comércio de rua nos andares térreos e calçadas largas, com 11 metros de largura, a ideia é promover a vida em comunidade, com prioridade ao pe-

destre, permitindo que crianças cheguem à escola a pé e que os mais de 50 mil metros quadrados de parques, praças e passeios sejam palco de atividades culturais, esportivas e gastronômicas. Um Concert Hall de nível internacional, um colégio particular, um centro médico e um supermercado são alguns dos atrativos já garantidos no projeto.

“A visão do Felipe é que a Tigre já tem um legado super-relevante para Joinville, mas é um legado das gerações anteriores. Esta geração da família também pretende deixar um legado. Vamos precisar de um distanciamento no tempo para perceber a grandeza desta iniciativa”, afirma Danilo Conti, diretor-geral do Cidade das Águas.



50 MIL

Aumento de moradores em Joinville entre 2022 e 2025 (IBGE)

O empreendimento terá acesso livre para qualquer cidadão, que poderá frequentar o comércio e os serviços oferecidos dentro do bairro, enquanto a manutenção, zeladoria e segurança são encargo do condomínio. Atualmente, além de uma grande praça que já recebe eventos, o primeiro edifício, corporativo, batizado de Geneve, deve receber inquilinos nos primeiros meses

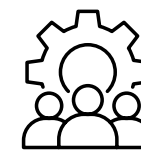
deste ano. Ele foi projetado para 40 salas, está 100% vendido e com 70% do prédio alugado, informa Conti. O segundo lançamento, com fins residenciais, foi realizado recentemente. A previsão é que o projeto inicial do Cidade das Águas esteja pronto até setembro de 2029.

QUEM VAI construir o futuro?

Com idade média acima dos 42 anos e dificuldade para atrair jovens, o setor corre contra o tempo para formar profissionais, reter talentos e modernizar os canteiros

A escassez de mão de obra tornou-se um dos principais entraves ao crescimento da construção civil em Santa Catarina. A atividade ainda é percebida como pesada, pouco atrativa e de alto risco, por isso o setor enfrenta dificuldades para atrair jovens, dependendo de profissionais mais experientes, porém mais suscetíveis a doenças ocupacionais, afastamentos e limitações físicas, além de acidentes de trabalho. A idade média do trabalhador da construção no Brasil ultrapassa os 42 anos, de acordo com o Sinduscon-SP.

EDSON JUNKES



HÁ VAGAS

Saldo de empregos
na indústria da
construção em SC
(em mil empregados)

2020	1,2
2021.....	12,7
2022	10,3
2023	6,0
2024	6,2
2025.....	3,7

Fonte: Observatório FIESC/MTE

A falta de profissionais já afeta diretamente o desempenho das empresas, pressionando custos, comprometendo prazos, dificultando a adoção de novas tecnologias e limitando a capacidade de expansão do setor. A situação, que abrange de pedreiros, eletricistas e carpinteiros a engenheiros civis e técnicos, também pressiona os salários – na média, a remuneração no Estado é até 30% maior que em São Paulo. “Hoje falta trabalhador em todos os níveis da construção civil, e reverter esse quadro é essencial para a sustentabilidade do setor”, afirma Fabrício Pereira, diretor regional do SENAI/SC.

Para enfrentar o problema, o SENAI tem ampliado a oferta de cursos de qualificação, aprendizagem industrial e formação técnica voltados à construção civil, com foco em práticas modernas e tecnologias construtivas. A estratégia inclui atração de jovens, mostrando que o setor hoje envolve tecnologia, engenharia avançada e oportunidades de carreira. Uma iniciativa piloto em Joinville envolve qualificação profissional “sob medida”, em que o SENAI/SC atua junto às empresas para formar trabalhadores de acordo com demandas reais dos canteiros, com foco em acelerar a entrada de novos profissionais, reduzir a evasão e requalificar quem já está no mercado.

As empresas, que vivem uma disputa acirrada por mão de obra, investem em capacitação e valorização dos trabalhadores. No final de 2024, a MS Empreendimentos lançou a MS School, voltada para funcionários e fornecedores. “A ideia nasceu para fazer com que o conhecimento interno se multiplicasse, com cada setor explicando seus processos e impactos nas outras áreas para todos os colaboradores”, explica a CEO da MS, Carla Taynara de Brito.

Para 2026, a ideia é expandir os cursos e trazer convidados externos, trabalhando com palestras e “lives”, cursos on-line de curta duração e seminários.

Outra forma de contornar o problema é mexer nos processos. Uma tendência no setor é a industrialização dos processos construtivos, que contempla a produção em série de grandes “blocos” de construção, focando na padronização e na pré-fabricação, ao invés de tudo ser feito no canteiro de obras. Nesse modelo são demandados trabalhadores mais qualificados, porém em menor quantidade que o requerido atualmente. “Há problemas de aceitação disso no Brasil, mas não há outra saída. Seremos cada vez menos artesanais, e isso vai diminuir desperdícios, elevar a qualidade e melhorar a assertividade dos cronogramas”, diz Brito. **IC**



A OPORTUNIDADE mora ao lado

Mudanças na política econômica da Argentina restauram previsibilidade, impulsionam exportações e fortalecem perspectivas de integração produtiva com Santa Catarina

COM REPORTAGEM DE LEO LAPS

Brasil e Argentina têm uma relação complexa e de longa data, marcada por altos e baixos, crises cambiais, disputas comerciais e reaproximações. Atualmente, por mais que os presidentes Javier Milei, da Argentina, e Luiz Inácio Lula da Silva vivam às turras em função de diferenças ideológicas, boas oportunidades estão surgindo. Tanto que as exportações brasileiras para a Argentina cresceram 31% no ano passado, posicionando o Brasil como principal exportador para o vizinho, de acordo com a ApexBrasil. As vendas de Santa Catarina tiveram alta de 17%, atingindo o maior patamar da década (veja o gráfico).

No passado, durante muitos anos, a Argentina foi o principal destino das exportações catarinenses. Antes mesmo do Mercosul já havia forte intercâmbio, especialmente nos setores têxtil, metalmecânico e de alimentos. A partir da segunda metade dos anos 1990, com a ascensão da China e, mais tarde, com a consolidação dos Estados Unidos como principal mercado externo de



Política econômica liberal incluiu desregulamentação e eliminação de barreiras à importação

Santa Catarina, Buenos Aires perdeu espaço relativo. Pesaram as sucessivas crises econômicas e o gradual fechamento do país vizinho, que impôs barreiras administrativas e financeiras às importações. Mesmo com o Mercosul em vigor, as medidas tornaram o mercado argentino caro, imprevisível e arriscado para o exportador catarinense. O cenário agora é outro.

“A gestão de Milei marca uma guinada liberal na política econômica. Seu foco é reduzir ao mínimo a intervenção do estado no comércio exterior”, afirma Maria Teresa Bustamante, presidente da Câmara de Comércio Exterior da FIESC. Com um programa que incluiu cortes na máquina pública, desregulamentação e eliminação de barreiras à importação, o governo reduziu licenças, flexibilizou controles e restaurou previsibilidade ao ambiente de negócios. A inflação desacelerou, a confiança empresarial melhorou e o mercado voltou a importar com maior fluidez.

Para exportadores brasileiros, isso se traduz em menos entraves operacionais e maior segurança jurídica nas transações. Significa também um mercado mais comprador e dependente de

fornecedores externos, pois a indústria argentina está sucateada. É por isso que, diante das tarifas impostas pelos Estados Unidos para a indústria de madeira e móveis do Brasil, diversas empresas do setor de Santa Catarina passaram a prospectar o mercado argentino.

Missão | O setor moveleiro foi destaque em missão organizada pela FIESC em novembro, que levou mais de 20 empresários para a Argentina. Em mais de 200 reuniões de negócios realizadas, abriu-se uma perspectiva de vendas de US\$ 4 milhões. “Os móveis catarinenses eram conhecidos, mas não comprados, porque nenhum empresário catarinense estava trabalhando o mercado argentino”, diz Bustamante.

A gerente comercial Gisele Schneider foi a enviada da Interlink, indústria de móveis de São Bento do Sul, para participar da missão em Buenos Aires. Voltou de lá com a expectativa de gerar US\$ 600 mil em vendas para o país até o final de 2026. “Quase metade das importações de móveis da Argentina é de móveis de quarto, nosso principal nicho. Então, há um grande mercado no país”, avalia a executiva.



APETITE RENOVADO

Exportações de
SC para Argentina
e participação no
total exportado
pelo Estado

Ano.....	US\$ milhões.....	%
2020.....	369,6.....	5,0
2021.....	537,2.....	5,6
2022.....	845,1.....	6,9
2023.....	887,5.....	7,0
2024.....	760,7.....	6,4
2025.....	889,4.....	7,3

Obs.: Valores constantes (Jun. 2025=100) – Fonte: Observatório FIESC

US\$ 1,44 BILHÃO Importações de SC da Argentina (2025)

A Interlink é uma multinacional de origem francesa que direciona a maior parte da produção brasileira para a União Europeia. Sofre com os efeitos da Guerra da Ucrânia, que desaqueceu o mercado europeu, e também com o aumento da concorrência no mercado interno, por causa das barreiras americanas aos exportadores brasileiros. A empresa acelerou a busca por novos mercados, e a meta é que América Latina

e Europa dividam, cada uma, 50% do faturamento da empresa. Argentina, Paraguai e México são os alvos preferenciais. A estratégia está definida. “Não vamos brigar por preços. Queremos mostrar o diferencial do nosso produto”, afirma Schneider.

Após os bons resultados de 2025, as exportações para a Argentina recuaram na virada do ano. Reflexo de instabilidade cambial e incertezas políticas, de acordo com Aline

Martins Faraco, CEO da Faracomex, empresa de comércio exterior de Florianópolis. Ela conta que o clima com o país é de cautela, mas não de recuo, e projeta um cenário de retomada gradual nas exportações no segundo semestre.

“Ninguém quer sair da Argentina, o país é visto como um mercado estratégico. O que mudou foi a postura: os argentinos estão mais seletivos, comprando lotes menores, negociando prazos e pedindo mais previsibilidade”, avalia Faraco. Para acessar a Argentina, Santa Catarina está bem posicionada em relação aos concorrentes chineses. Além da tarifa zero do Mercosul, pesa a proximidade geográfica e cultural. “Temos prazo de entrega muito menor, flexibilidade para customização, suporte técnico e pós-venda próximo do cliente”, diz Faraco.

As oportunidades não se restringem às exportações. Na nova geografia dos negócios, a tendência é que Brasil e Argentina fortaleçam cadeias regionais para atender mercados como a União Europeia, que possui acordo com o Mercosul – o acordo já foi aprovado pelos legislativos dos dois países. “Não se trata apenas de vender produtos acabados, mas de construir alianças que envolvam investimento, tecnologia, capital humano e desenvolvimento conjunto”, afirma Bustamante, da FIESC.

Máquinas | A melhora do ambiente de negócios, reforçada pela recente reforma trabalhista aprovada no país vizinho, pode fomentar parcerias estratégicas. A avaliação é que a reindustrialização argentina baseada em uma maior integração pro-



Burigo Borges, da Potenza, analisa implantação de filial na Argentina para acessar mercado dos EUA

ductiva deva gerar mais demanda por componentes, insumos, máquinas e produtos industriais catarinenses. É o que a Potenza, fabricante de soluções para movimentação de carga como garras hidráulicas e guias, pretende aproveitar.

A empresa de Lages já tem presença comercial na Argentina e enxerga novas oportunidades no horizonte, como o acordo de livre comércio e de investimentos que vem sendo costurado entre o país vizinho e os Estados Unidos, fora do âmbito do Mercosul. De acordo com o CEO Eliel Burigo Borges, uma possibilidade à vista é implantar uma filial da Potenza para acessar o mercado americano pelo país. “Contudo, fatores como investimentos, custos e logística precisam ser avaliados ante o preço final nos mercados de destino”, pondera Burigo. [ic](https://www.potenza.com.br)

De acordo com Schneider, da Interlink, a Argentina é a aposta principal para diversificação de mercados da empresa



FOTOS: DIVULGAÇÃO

Se a cabeça pesa, A FÁBRICA SENTE

Empresas já se deram conta do tamanho do problema que aflige os trabalhadores e impacta a produção. O desafio é enfrentá-lo de forma estruturada

A saúde mental entrou na ordem do dia da indústria, impulsionada por dados alarmantes sobre o sofrimento emocional dos trabalhadores e os impactos diretos no desempenho organizacional. Cada nova estatística divulgada demonstra o agravamento da situação. O Ministério da Previdência Social contabiliza mais de meio milhão de afastamentos do trabalho em 2025 devido a problemas de saúde mental, o que se configura na continuidade de uma escalada e no registro de um novo recorde. Agora, doenças como ansiedade e depressão se constituem na segunda maior causa de afastamentos do trabalho, atrás somente de dores nas costas.



ADOBESTOCK/MODIFICADO COM CHATGPT

Trata-se de um fenômeno mundial, mas o Brasil está especialmente exposto. O País é considerado o mais ansioso do mundo, de acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), além de ocupar o segundo lugar em níveis de estresse e o quinto em depressão. Proporcionalmente à população, Santa Catarina foi o estado que mais registrou afastamentos do trabalho por saúde mental em 2025. Devido à complexidade dos quadros, os afastamentos podem durar de três meses a muitos anos.

O absenteísmo – que além de licenças médicas inclui faltas ao trabalho, atrasos e saídas antecipadas – não é a única consequência para as empresas. O chamado presenteísmo pode ser ainda mais grave. Trata-se de situação descrita como uma presença improdutiva, em que a pessoa está com o foco reduzido. É causa de acidentes de trabalho, baixa qualidade nas entregas, custos invisíveis, *turnover* alto e clima organizacional comprometido, com baixo engajamento das equipes.

Com tantas evidências acumuladas no ambiente empresarial, há uma notável mudança de paradigma para lidar com a situação. De acordo com levantamento do SESI catarinense, 76% das empresas estão ampliando o investimento em saúde mental. “As empresas já entenderam que não se trata de uma questão de ‘fraqueza individual’ do trabalhador, mas um problema de saúde pública”, diz Daniel Tenconi, superintendente regional do SESI/SC. “O desafio atual não é mais reconhe-



ALERTA VERMELHO

Posição do Brasil em “ranking” mundial de problemas de saúde mental

1º	2º	5º
ansiedade	estresse	depressão

Região Sul tem 50% a mais de casos de depressão do que a média nacional 😞

Fonte: SESI/SC

cer o problema, mas saber como enfrentá-lo de forma estruturada dentro das organizações”, afirma.

Lideranças | A experiência da Calwer Mineração, fabricante de calcário de Botuverá, ilustra como o desafio pode ser superado. No final de 2023, um funcionário pediu demissão. Como o superior hierárquico dele não estava presente naquele dia, coube ao CEO José Manoel Werner entrevistar o funcionário sobre os motivos da saída, uma prática do RH da companhia. “Tratava-se de um funcionário excelente, e eu perguntei por que estava nos deixando – se era porque havia recebido uma proposta melhor ou estava insatisfeito com o trabalho”, recorda Werner.



“Saúde mental é uma porta de entrada para discutir liderança, cultura organizacional e gestão de pessoas”

Daniel Tenconi,
superintendente
regional do Sesi/SC

FILIPE SCOTTI

Ele respondeu que não tinha nenhum problema, que se dava bem com o líder e com a equipe. Diante da insistência do empresário para compreender os motivos, o funcionário começou a chorar. “Ele estava com problemas pessoais, se separando da esposa. Queria ir embora da cidade e não via outra solução senão se demitir”, lembra. Werner acolheu-o. Ofereceu água e um abraço. Disse que a empresa gostava de seu trabalho e sugeriu que tirasse um período de férias para reorganizar a vida pessoal. “Deu certo. O colaborador continua trabalhando conosco. E continua casado”, conta Werner, que comanda a empresa criada há mais de 40 anos por seu pai.

O episódio levou o CEO da Calwer a estruturar um programa,

em parceria com o Sesi/SC, a fim de disponibilizar atendimento de saúde mental para todos os seus 115 funcionários. Uma das primeiras ações propostas foi o treinamento dos líderes, capacitando-os a identificar mudanças de comportamento entre os colaboradores e a melhorar a comunicação com eles. Em seguida houve a incorporação de uma psicóloga, que fica à disposição um dia da semana durante o horário de trabalho da equipe.

“Ficamos receosos, a princípio, de que aquilo pudesse se tornar um muro de lamentações, mas não foi o que aconteceu. Os colaboradores compreenderam que o intuito é auxiliá-los a superar problemas pessoais, e hoje chegamos a ter fila de espera por atendimento”, diz Werner. A melhora é per-

ceptível em indicadores de clima no ambiente de trabalho. A participação dos funcionários na pesquisa, que é voluntária, cresceu de 65% para 95% de 2024 para 2025, assim como o índice de satisfação (NPS) subiu da zona de qualidade para a de excelência.

Causa externa | A maioria dos casos é de baixa complexidade, mas às vezes há situações em que o colaborador sofre de depressão, já com sintomas físicos decorrentes de causas emocionais, e o acolhimento o ajuda a tomar ciência do problema e a entender a necessidade de ser encaminhado para um tratamento especializado. As causas principais das queixas giram em torno de problemas pessoais, dificuldades financeiras e efeitos de estresse. Só em quarto lugar aparece algo relacionado ao trabalho: problemas de relacionamento com o chefe. Os achados da Calwer se alinham com a percepção geral de que a maioria dos transtornos mentais não tem origem no ambiente de trabalho.

“A empresa é uma amostra da sociedade. O que acontece fora entra pelos portões da fábrica e tem consequências internas”, diz a psicóloga Daniela Zanatta, especialista em Saúde Mental no Trabalho do Sesi/SC. Questões como endividamento, conflitos familiares, luto, uso de drogas, solidão e fragilização das redes de apoio social aparecem com frequência entre os trabalhadores. Quando não são identificadas precocemente, as situações evoluem para quadros mais graves. Por isso, boa

parte das soluções desenvolvidas pelo Sesi tem foco na identificação do problema.

Nessa linha, o trabalho com as lideranças é fundamental. Um erro recorrente das indústrias é promover bons técnicos para cargos de liderança sem prepará-los para gerir pessoas. Além de preparar os líderes para que não se tornem fonte de estresse adicional, eles devem aprender a ajudar o trabalhador a lidar com problemas que vêm de fora. Outra solução desenvolvida pelo

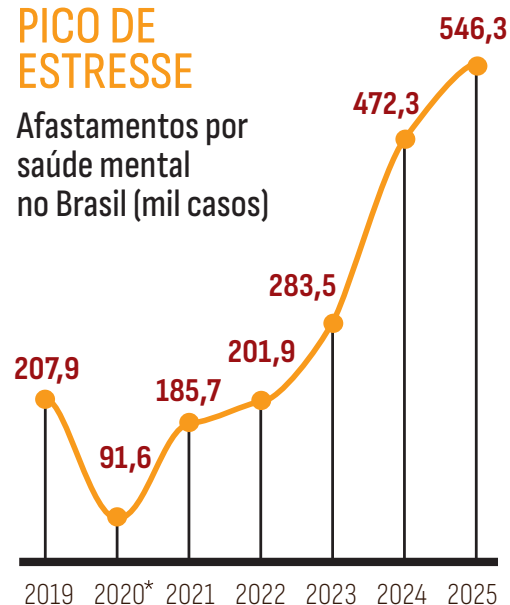


JOSE SOMENSI

Werner, da Calwer Mineração: melhora em indicadores de clima no ambiente de trabalho

PICO DE ESTRESSE

Afastamentos por saúde mental no Brasil (mil casos)



(*) No início da pandemia houve queda no número de atendimentos

Fonte: Ministério da Previdência Social/G1

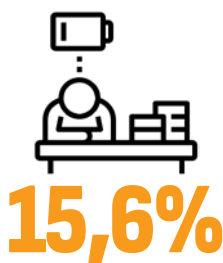
SESI são as Brigadas de Saúde Mental, que capacitam trabalhadores voluntários para realizar os “primeiros socorros”. “Hoje é comum pessoas terem crises de ansiedade ou pânico no trabalho. Saber lidar com esse primeiro momento faz toda a diferença, muitas vezes pode salvar vidas”, afirma Sendi Lopes, gerente de Saúde do SESI/SC.

Diante do crescimento da demanda, a área de saúde mental vem ganhando protagonismo no SESI catarinense, que oferece soluções estruturadas que podem ser implementadas de forma modular pelas empresas (veja o box). Os resultados não demoram a apa-

recer. Na Karsten, há dois anos uma psicóloga designada pelo SESI passou a trabalhar no ambulatório da fábrica em Blumenau, a princípio por um período de quatro horas por semana, que logo se mostrou insuficiente e cresceu para 15 horas semanais. Em 2025 foram 322 atendimentos.

“A escuta aberta da nossa psicóloga permite separar os funcionários que só estão precisando falar sobre sua realidade e ter alguma orientação, caso dos que enfrentam problemas financeiros, por exemplo, daqueles colaboradores que têm um problema agudo e precisam de alguma intervenção medicamentosa no próprio ambulatório e os que necessitam de ajuda de um psiquiatra – nós encaminhamos o atendimento quando é necessário”, explica Cláudia Bastos Padilha, especialista em enfermagem do trabalho e supervisora do ambulatório.

O trabalho está sendo expandido por meio de atendimento on-line, para garantir assistência psicológica aos funcionários, além da sede em Blumenau, nas unidades de Blumenau e Ibirama e em lojas em várias cidades – no total a Karsten tem 2,5 mil funcionários. Em paralelo, os gestores são capacitados para identificar funcionários com sinais de sofrimento psíquico. O treinamento de supervisores e coordenadores acontece duas vezes por ano. Em 2025 foi realizado um treinamento extra, voltado para uma escala



15,6%

Aumento dos afastamentos entre 2024 e 2025

NR 1 ATUALIZADA: ADEQUE SUA EMPRESA COM SEGURANÇA

A partir de maio, o levantamento dos fatores de riscos psicossociais relacionados ao trabalho será uma exigência. Estar em conformidade é proteger os trabalhadores e o negócio.

Conte com a metodologia exclusiva do SESI Saúde para adequar sua empresa com respaldo técnico, segurança jurídica e experiência.

Conheça nossas soluções:



sesi+saúde

Na Karsten, sediada em Blumenau, o programa de saúde mental é estendido a todos os 2,5 mil trabalhadores



FOTOS: DIVULGAÇÃO

mais alta da hierarquia, envolvendo pela primeira vez também os gerentes e os diretores da Karsten. “O importante é que as lideranças estejam cientes de seu papel de estimular uma cultura de cuidado e de promover a saúde mental”, diz Padilha.

Engajamento | Atualmente, mais de 100 empresas utilizam as soluções em saúde mental do SESI/SC, com cerca de 10 mil trabalhadores atendidos de forma direta. Embora os impactos quantitativos em indicadores como absenteísmo e produtividade ainda estejam sendo sistematizados em estudos mais robustos, os resultados qualitativos são claros. “As pessoas relatam mais disposição para o trabalho, melhora nos relacionamentos e percepção de lideranças mais acessíveis”, afirma Zanatta. “As famílias agradecem. O trabalhador muda em casa. Isso volta para a empresa em engajamento.”

Percepções como essa posicionam a gestão da saúde mental como estratégia de competitividade e de atração e retenção de talentos em um cenário de escassez de mão de obra, mas não é só. “A saúde mental é uma porta de entrada para discutir liderança, cultura organizacional e gestão de pessoas. Quando o empresário percebe o tamanho do problema e decide agir, os resultados aparecem – não só nessa área, mas em toda a empresa”, afirma Daniel Tenconi.

Com estruturar um programa

Mesmo reconhecendo o problema, muitas organizações ainda tratam a saúde mental de forma reativa ou pontual, sem políticas estruturadas de monitoramento, prevenção e acolhimento, perpetuando estigmas e deixando lacunas importantes na gestão de riscos psicossociais. “É necessário integrar as ações com a gestão operacional e com indicadores que permitam acompanhamento contínuo”, diz Sendi Lopes, gerente de Saúde do SESI/SC. Conheça algumas soluções desenvolvidas pela entidade:



ADOBESTOCK

- **Trilhas de lideranças** para formação contínua por meio de workshops e oficinas com foco em escuta, acolhimento, identificação de sinais de sofrimento e encaminhamento adequado
- **Ações educativas** e rodas de conversa com trabalhadores para reduzir estigmas, ampliar o autocuidado e estimular a busca por ajuda
- **Atendimentos psicológicos** individuais e em grupo, presenciais ou on-line
- **Atuação em situações de crise**, como luto coletivo, acidentes ou eventos traumáticos
- **Estruturação de Brigada de Saúde Mental**, com capacitação de voluntários para atuarem nos “primeiros socorros”
- **Monitoramento do ambiente de trabalho** e geração de indicadores de bem-estar para tomada de decisões baseadas em dados. ic





LIXO SOB CONTROLE (e com 70% menos custo)

Com apoio do Instituto SENAI de Inovação em Sistemas Embarcados, a empresa catarinense Wihex transforma a gestão de aterros com tecnologia de satélite, sensores e dados em tempo real

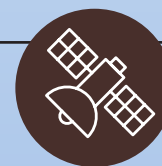
Uma solução tecnológica criada para digitalizar a gestão de aterros sanitários, tornando-a mais sustentável e barata, foi desenvolvida pela empresa catarinense Wihex com a contribuição de pesquisadores do Instituto SENAI de Inovação em Sistemas Embarcados. A nova ferramenta permite, em tempo real, medir o volume de resíduos que chegam ao aterro, distribuí-los de forma adequada, acompanhar o processo de compactação e garantir a estabilidade do solo. Isso, com uma redução de 70% nos custos em relação a técnicas tradicionais, que dependem da análise regular de equipes de topó-

grafos e, quando não são executadas de forma frequente e rigorosa, podem causar riscos ambientais e reduzir a vida útil dos aterros.

A inovação é composta por um conjunto de módulos de computação e comunicação, instalados nos tratores e em bases fixas nos aterros, que detectam a altura das camadas de compactação e monitoram a distribuição dos resíduos pela área. Os módulos se comunicam entre si e também com equipamentos instalados em outros locais, enviando para gestores dados instantâneos sobre o comportamento do solo, a eficiência do maquinário e a necessidade de intervenção.

A precisão do georreferenciamento é propiciada por uma tecnologia de posicionamento por satélite chamada GNSS RTK (Real Time Kinematic), que fornece dados em escala de centímetros. As informações são transmitidas seguindo um padrão de comunicação de longo alcance e baixo consumo de energia, a tecnologia LoRa (*Long Range*), comumente utilizada em equipamentos de Internet das Coisas (IoT). Há, ainda, uma plataforma que orienta em tempo real os operadores de veículos que espalham os resíduos, apontando se precisam ser mais compactados e se o nível de aterramento corresponde ao previsto. “Os componentes que utilizamos já existiam no mercado. A inovação está no modelo de negócios que desenvolvemos e no aplicativo com foco no nicho dos aterros de resíduos”, explica Wilian Zanatta, CEO da Wihex.

Precisão | A ideia de criar esse tipo de sistema surgiu de uma demanda apresentada por clientes da Wihex que prestam serviços para aterros sanitários – a empresa, sediada em Florianópolis e fundada em 2021, tem como foco a transformação digital industrial, soluções de IoT e agricultura de precisão. “Percebemos que grande parte do monitoramento ainda era feita de forma manual, além de ser caro e sujeito a erros. O desafio era automatizar o processo, trazendo mais precisão nas medições, segurança operacional e eficiência no uso do espaço”, explica Zanatta. Os benefícios, ele observa, vão muito além da redução de custos na gestão. “Também há um impacto notável para a sociedade e para o meio ambiente. O melhor aproveitamento de um aterro evita a abertura desnecessária de novas áreas para receber resíduos.”



A equipe de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) da Wihex já havia produzido um protótipo, utilizando dispositivos e sensores disponíveis no mercado, e chegou à conclusão de que a solução era viável técnica e financeiramente. Mas ainda era necessário aprimorar o protótipo para transformá-lo em um produto comercial. Em 2023, surgiu uma oportunidade para elevar a maturidade tecnológica da ferramenta por meio da segunda chamada Smart Factory, no âmbito da Plataforma Inovação para a Indústria do SENAI, que financia projetos de transformação digital no setor industrial. Esta categoria de financiamento faz parte do programa federal Brasil Mais Produtivo. O projeto da Wihex foi um dos 18 contemplados na chamada, totalizando R\$ 800 mil em recursos para acelerar o desenvolvimento da tecnologia.

A contribuição do Instituto SENAI consistiu em aprimorar sensores e a integração de dados por meio da Internet das Coisas (IoT) e apoiar a validação do desempenho

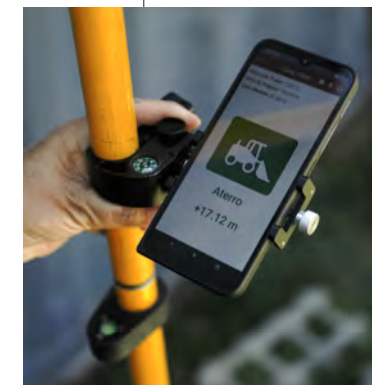
da tecnologia em campo. O modelo de colaboração foi inusual para a equipe do instituto, que normalmente participa também das etapas iniciais dos projetos desenvolvidos com empresas. Dessa vez, contudo, o desafio era elevar o nível de maturidade tecnológica de uma solução já desenvolvida – que é o foco da chamada Smart Factory.

“Mobilizamos competências em eletrônica embarcada, sensoria-mento, Indústria 4.0, análise de dados e testes de durabilidade, trabalhando de forma colaborativa para transformar um protótipo promissor em uma solução pronta para escalar”, explica Brenda Macário, gestora de projetos no Escritório de Gerenciamento de Projetos dos Institutos SENAI de Inovação, Tecnologia e UniSENAI.

Flávio Gabriel Oliveira Barbosa, coordenador de P&D do ISI em Sistemas Embarcados, conta que a experiência da equipe com grandes projetos e seu conhecimento sobre as cadeias de fornecimento de insumos permitiram aprimorar o



WALLY MORAES



Processo automatizado: módulos no aterro e tratores enviam informações a gestores



O ATERRO NA ERA DOS DADOS

O QUE É | Sistema digital para gestão e monitoramento de aterros sanitários em tempo real

PARA QUE SERVE

Medir volume de resíduos, orientar a distribuição no terreno, acompanhar a compactação e garantir a estabilidade do solo

COMO FUNCIONA

Módulos de computação e comunicação instalados em tratores e bases fixas coletam dados de campo e enviam informações instantâneas aos gestores

PRINCIPAIS GANHOS

- Redução de até 70% nos custos de monitoramento
- Mais precisão nas medições
- Aumento da vida útil dos aterros
- Menor risco ambiental
- Melhor aproveitamento do espaço disponível

82 MILHÕES DE TONELADAS

Volume de resíduos sólidos urbanos gerados no Brasil por ano (Abrela, 2024)



protótipo. “Nosso objetivo é agregar valor real para a Wihex”, afirma. “Atuamos na validação da escolha de componentes que eram melhores para as aplicações desejadas e no apoio ao processo de industrialização dos equipamentos”, complementa Fabrício Piccoli Maziero, também pesquisador do ISI em Sistemas Embarcados, que atuou como responsável técnico no projeto.

Zanatta, da Wihex, conta que a cooperação fluiu bem. “A experiência foi muito positiva. O grupo técnico da empresa e as lideranças do SENAI estavam tão alinhados que pareciam ser uma equipe só. Tivemos uma comunicação franca, aberta e colaborativa.” Um dos desafios enfrentados pelas duas equipes foi testar a tecnologia em condições reais de operação em 29 aterros nos estados de São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Segundo o CEO da empresa, o apoio do corpo técnico do ISI forneceu metodologia adequada, acompanhamento técnico e capacidade de medição precisa, atestando que os resultados fossem confiáveis.

Intempéries | O nível de maturidade tecnológica da ferramenta, que antes do início do projeto era 6 (demonstração de protótipo funcional em ambiente relevante), foi alçado ao topo da escala, o nível 9 (produto pronto para comercialização). “Até junho pretendemos lançar o produto no mercado”, afirma Zanatta.

A Wihex aposta que a solução será responsável por até 20% do faturamento da empresa – seu carro-chefe atualmente são soluções em Internet das Coisas para o setor elétrico. O CEO da empresa conta que já há clientes interessados nos primeiros lotes e o desafio agora é ampliar a capacidade de produção para atender uma demanda crescente. A expectativa é instalar nos próximos dez anos cerca de 5 mil desses dispositivos nos mais de mil aterros sanitários espalhados pelo Brasil. **IC**



4ª EDIÇÃO
SC EXPO DEFENSE
INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

21-22
MAIO
2026

A Expo Defesa é o ponto de encontro entre a **inovação industrial** e as **tecnologias de defesa e segurança**. Criamos um espaço onde o setor produtivo e a tecnologia se encontram para gerar **negócios, soluções e conexões**.

MOTIVOS PARA SER EXPOSITOR

- 1 Presença das Forças Armadas, Forças de Segurança e agências governamentais
- 2 Delegações nacionais e internacionais
- 3 Rodadas de oportunidades
- 4 Exposição da cadeia produtiva de defesa e segurança



CONECTE-SE, INOVE E REALIZE NEGÓCIOS DE ALTO IMPACTO

STARTUPS

Startups de base tecnológica com soluções dual use ou para defesa, interessadas em validar produtos, captar clientes e parcerias com indústria e governo.

CENTROS DE PESQUISA

Centros de pesquisa com tecnologias aplicáveis à defesa e segurança, buscando testes e conexões com empresas e Forças Armadas.

UNIVERSIDADES

Universidades e grupos acadêmicos com projetos de temas relacionados interessados em parcerias, estágios e inovação com a indústria.

INDÚSTRIAS

Indústrias que oferecem componentes, sistemas ou serviços para defesa e segurança ou querem diversificar a cartela de clientes.

ÓRGÃOS PÚBLICOS

Órgãos públicos de defesa, segurança, inovação ou compras públicas, buscando soluções, parceiros e desenvolvimento.

EMPRESAS INOVADORAS

Empresas com tecnologias emergentes, produtos dual use ou alta complexidade, buscando validar casos de uso, escalar vendas e conectar-se à BID.



VENDAS ABERTAS | FIESC - FLORIANÓPOLIS, SC

Garanta sua participação.

ACESSE
SCEXPDEFENSE.COM.BR

Ou escaneie o QR-Code.



REALIZAÇÃO



FIESC CIESC

APOIO OFICIAL





O motor invisível da NOVA INDÚSTRIA

Provedores de serviços de alta intensidade tecnológica de Santa Catarina se integram profundamente aos processos produtivos da indústria, elevando sua competitividade

A fronteira entre indústria e serviços está se estreitando. Ao lado das máquinas e das linhas de montagem atuam empresas que não fabricam bens mas entregam know-how, software, sensores, análise de dados, integração de sistemas – tudo para que as fábricas produzam mais, com menos desperdício e maior previsibilidade. A convergência é consequência da digitalização e de uma mudança de perspectiva, em que o valor está cada vez mais vinculado ao desempenho do processo e não somente ao produto final. Ao mesmo tempo, as indústrias notaram que era mais vantajoso terceirizar competências altamente especializadas do que desenvolvê-las internamente.

O resultado é o crescimento de um mercado de provedores de serviços industriais capaz de operar como extensão técnica das fábricas, criando soluções em conjunto com os clientes capazes de gerar vantagens competitivas consideráveis. José Eduardo Fiates, diretor de Desenvolvimento Industrial e Inovação da FIESC, destaca que a competitividade industrial contemporânea não está mais apenas no produto físico, mas no conjunto de serviços que está no seu entorno, como engenharia, P&D, design, digitalização, manutenção avançada, integração de sistemas e inteligência de dados. Um dos efeitos mais notáveis da expansão da oferta de serviços intensivos em conhecimento para a indústria é o crescimento da eficiência operacional das fábricas.

Algumas características de Santa Catarina são associadas ao desenvolvimento de um ecossistema de serviços robusto no Estado, como a base industrial densa e diversificada, a forte cultura técnica e a proximidade entre empresas, universidades e instituições de apoio. “Além disso, o empreendedorismo em Santa Catarina é fora da curva. Há muitos casos de trabalhadores ou pequenos fornecedores que, ao conhecer os desafios da indústria, criam empresas e passam a oferecer serviços industriais sofisticados”, afirma Fiates.





Um efeito da expansão dos serviços intensivos em conhecimento é o crescimento da eficiência operacional das fábricas



Ferrari: sucesso dos projetos depende da disposição de rever práticas consolidadas

Cultura | É o caso da Fersiltec, de Timbó, fundada em 2007 por Jean Ferrari e um sócio, que posteriormente deixou a empresa. Ferrari começou a trabalhar aos 16 anos com manutenção de máquinas industriais e estudou no SENAI, conhecendo desde cedo os desafios das indústrias de sua região. A Fersiltec se propõe a otimizar processos produtivos complexos por meio de soluções que envolvem engenharia, dados, robótica, métodos avançados de gestão e transformação cultural. Em vez de vender soluções padronizadas ou produtos de prateleira, a empresa parte do princípio de que cada planta industrial é um sistema único, com gargalos próprios, cultura organizacional específica e níveis distintos de maturidade técnica. “Levantamos as demandas dos clientes, entendemos suas dores e desenvolvemos soluções customizadas”, diz Ferrari.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

O empresário conta que diversas linhas de produção em grandes fábricas do Estado ainda funcionam do mesmo jeito há décadas, e em muitos casos há resistência em realizar mudanças. Mas isso também significa que há muitas oportunidades de ganhos de eficiência, produtividade e competitividade na indústria. “Indústrias de sucesso chegaram até aqui implementando formatos que foram absolutamente necessários, mas que agora precisam ser remodelados. O sucesso dos projetos depende da disposição da empresa em rever práticas consolidadas”, afirma Ferrari.

A empresa realiza o diagnóstico de processos combinando observação de chão de fábrica, engenharia, análise de dados operacionais e ferramentas quantitativas avançadas. O objetivo é identificar onde estão as perdas de tempo, energia, matéria-prima, capacidade produtiva ou qualidade, e então desenhar as melhores soluções. Os sistemas de automação são capazes de substituir atividades manuais repetitivas e insalubres, reorganizar postos de trabalho e aumentar a eficiência operacional.

As soluções podem incluir a automação de linhas completas, células produtivas e fluxos internos de materiais. Abrangem desde transportadores automáticos, esteiras e sistemas de abastecimento de máquinas até linhas integradas que conectam diferentes etapas da produção, que podem contar com robôs tradicionais ou colaborativos e outros equipamentos. Painéis de automação produzidos pela empresa controlam motores, atua-

SERVIÇOS INTELIGENTES PROPORCIONAM:

Maior flexibilidade: fábricas tornam-se plataformas digitais onde funções são ativadas por software e serviços externos

Mais previsibilidade: manutenção preditiva e monitoramento contínuo reduzem paradas imprevistas e aumentam eficácia dos equipamentos

Escalabilidade de inovação: empresas ganham acesso rápido a novas capacidades (IA, visão computacional, algoritmos de otimização) sem esperar por anos de desenvolvimento interno

Surge um novo tipo de dependência: a relação com provedores torna-se estratégica e exige governança de contratos, proteção de dados e gestão de risco

Países e empresas que souberem organizar o ecossistema de serviços industriais intensivos em conhecimento sairão na frente na próxima rodada de competitividade manufatureira

Fonte: Unido (Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial)

80 Empresas da Vertical Manufatura 4.0 da Acate, com soluções para digitalização da indústria

dores pneumáticos e hidráulicos, sensores e todos os dispositivos necessários para o funcionamento automático de equipamentos e linhas produtivas.

De acordo com Ferrari, os projetos de automação e robotização costumam gerar ganhos médios de produtividade entre 30% e 40% por célula, além de maior regularidade na produção, redução de falhas humanas e melhor aproveitamento da mão de obra. “A automação não elimina pessoas, mas elimina postos de trabalho repetitivos, permitindo que os profissionais sejam realocados para funções de maior valor agregado”, enfatiza o empresário.

Complementares | Santa Catarina congrega o quinto maior polo de empresas de tecnologia do Brasil, levando-se em conta o faturamento conjunto do setor: R\$ 42,5 bilhões, de acordo com a Associação Catarinense de Tecnologia (Acate). Um dos segmentos mais atuantes no Estado é a chamada Vertical Manufatura 4.0 da Acate, que reúne mais de 80 empresas com competências complementares que oferecem soluções e serviços em Internet das Coisas (IoT), Big Data e Inteligência Artificial (IA) para indústrias.

Uma dessas empresas é a Aquarela Analytics, de Florianópolis, especializada em Inteligência Artificial. Fundada em 2010, foi incubada no início de sua trajetória na Miditec, a incubadora da Acate, e hoje em dia tem clientes do



Santos: IA não é acessório tecnológico, é ferramenta estratégica para o núcleo da indústria

porte da Embraer, Mercedes-Benz, Scania, Coca-Cola e empresas do setor de energia. As soluções em IA corporativa desenvolvidas pela Aquarela são complexas. Diferentemente de softwares prontos ou de automação convencional, projetos de IA exigem estruturação prévia de dados, integração de sistemas, mudanças de processos e, muitas vezes, uma nova cultura de tomada de decisão baseada em evidências.

“IA não é mágica. Se os dados não estiverem organizados, ela não funciona”, diz Marcos Santos, CEO da Aquarela. Por isso, grande parte dos projetos começa pela construção de Data Lakes – ambientes que centralizam dados operacionais, financeiros, logísticos e de mercado, criando a base para análises avançadas e modelos preditivos. Os resultados não vêm na hora, pois há fases de diagnóstico, desenvolvimento, testes e ajustes até que os modelos

IMAGEM: DIVULGAÇÃO

Número 1 em serviços para a indústria

A FIESC é a maior provedora de serviços para a indústria em Santa Catarina. Não é à toa que suas maiores entidades levam “Serviço” no próprio nome: Serviço Social da Indústria (SESI/SC) e Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI/SC). Além de uma ampla gama de serviços em educação, saúde, segurança, gestão, jurídico e ambiente de negócios, dentre outros, a oferta de serviços tecnológicos é crescente. A ponta-de-lança é a rede de Institutos SENAI de Inovação e Tecnologia de Santa Catarina, que contabiliza mais de 27 mil empresas atendidas, 300 projetos de pesquisa aplicada e 11 mil consultorias realizadas, em áreas como transformação digital e IA, robótica, manufatura avançada, transição energética, bioeconomia e desenvolvimento de satélites. “Aceleramos a competitividade da indústria com soluções que elevam eficiência, qualidade e inovação, aliadas à gestão eficiente de recursos, redução de riscos e desenvolvimento de novas tecnologias, em sintonia com as tendências globais”, diz Fabrício Pereira, diretor regional do SENAI/SC.



ADOBESTOCK



27 mil
Empresas atendidas
pelos serviços dos
Institutos SENAI
de Inovação e
Tecnologia de SC



EMBRAER/Divulgação

Aquarela, de Florianópolis, desenvolveu plataformas de IA para empresas como Embraer, Mercedes-Benz e Coca-Cola

estejam maduros, o que pode exigir alto investimento inicial.

Apesar das barreiras de entrada, os resultados são compensadores quando a tecnologia é aplicada a problemas críticos do negócio. Para Santos, o ponto central é compreender que a IA não atua como um acessório tecnológico, mas como uma ferramenta estratégica capaz de intervir diretamente no núcleo do negócio industrial. Seu maior potencial se revela quando é aplicada a problemas complexos, que envolvem grande volume de dados, múltiplas variáveis e decisões que precisam ser tomadas com alto grau de precisão.

Um exemplo é o desenvolvimento de uma plataforma de inteligência artificial voltada à otimização logística e de estoques para a Embraer – em um setor em que cada componente pode custar milhares de dólares, pequenas me-

lhorias representam economias significativas. O sistema é capaz de aprender com dados históricos de manutenção. “A gente pegou dez anos de dados da frota, treinou o modelo e ele aprendeu relações de causa e efeito”, explica Santos. “Quando surge um sintoma, o sistema consegue indicar com muito mais precisão qual é o componente que vai dar problema.”

Os ganhos, segundo Santos, são expressivos – especialmente quando a IA atua no chamado *core business* da empresa. Entre os resultados obtidos em projetos industriais, ele cita reduções de custos logísticos que chegaram a mais de 50% no consumo de combustível por meio da otimização de rotas, ganhos de eficiência em manutenção com redução de paradas não planejadas. Margens operacionais contabilizaram aumentos entre 5% e 8%. A boa notícia é



TRILHA IA NA PRÁTICA

- EAD
- 🕒 ACESSO IMEDIATO
- \$ 100% GRATUITO

Descubra como usar
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
para ganhar tempo e
produtividade no trabalho



**INSCRIÇÕES
ABERTAS**

REALIZAÇÃO:



EXECUÇÃO:



APOIO:



Diversos níveis de serviço

Serviços Empresariais Intensivos em Conhecimento são chamados de KIBS, sigla em inglês para Knowledge-Intensive Business Services. Eles fornecem suporte para os processos de negócios de outras organizações e se relacionam com a indústria em diferentes níveis. Há aqueles diretamente associados aos processos produtivos e operacionais, como automação, otimização de produção, logística, engenharia de processos e manutenção avançada, que estão descritos nesta reportagem. Outros se vinculam às funções estratégicas da indústria, como Pesquisa & Desenvolvimento, design, inteligência tecnológica, marketing industrial, desenvolvimento de mercado, gestão de pessoas, finanças, importações e exportações.

Há diversos provedores catarinenses de serviços nessas áreas, e um bom exemplo é a Resultados Digitais, de Florianópolis. Sua plataforma RD Station introduziu processos, métricas e previsibilidade nas áreas de marketing e vendas industriais, permitindo que empresas médias e pequenas acessem práticas avançadas de gestão comercial e relacionamento com clientes. “Em um nível ainda mais sofisticado estão os serviços que agregam valor ao produto final, transformando bens industriais em soluções, experiências e plataformas de relacionamento com o cliente”, informa José Eduardo Fiates.

Um exemplo de Santa Catarina é a Portobello, indústria de revestimentos cerâmicos que criou a rede Portobello Shop. Ela atua como um braço de varejo verticalizado, funcionando como um canal de distribuição direta que conecta a fabricação a arquitetos e designers, aumentando margens e fortalecendo a marca. Assim o revestimento cerâmico, que é quase uma commodity, se torna uma solução de alto valor ao agregar design, serviço e experiência.

LUGAR DE DESTAQUE

Como os serviços se inserem na organização da indústria



(*) design, comunicação, marketing

que a tecnologia vem se tornando cada vez mais acessível. “O que antes levava um ano e meio para ser implementado, hoje a gente coloca em pé em seis meses”, diz Santos, referindo-se à evolução das plataformas e metodologias.

Dores | Uma das indústrias mais icônicas de Santa Catarina, a WEG, que está entre os maiores fabricantes de equipamentos industriais do mundo, vem consolidando uma nova e estratégica frente de atuação: a vertical de eficiência operacional, área que concentra serviços industriais, soluções digitais e softwares voltados ao aumento da produtividade, da confiabilidade e da eficiência energética das fábricas.

De acordo com Carlos José Bastos Grillo, vice-presidente de Tecnologia da WEG, a movimentação é um desdobramento da vocação industrial da empresa, construída ao longo de mais de seis décadas de relacionamento com o chão de fábrica. “A WEG nasceu fazendo equipamentos elétricos, mas sempre teve como foco principal a indústria. A digitalização e os serviços surgem como uma resposta direta às novas dores do cliente industrial”, afirma.

A entrada mais estruturada da WEG no segmento foi a partir de 2019, quando realizou aquisições de startups e de empresas especializadas, como a PPI-Multitask, que fornece sistemas MES (Manufacturing Execution System), capazes de sincronizar o chão de fábrica com a cadeia de suprimentos. “Hoje a WEG conta com um conjunto



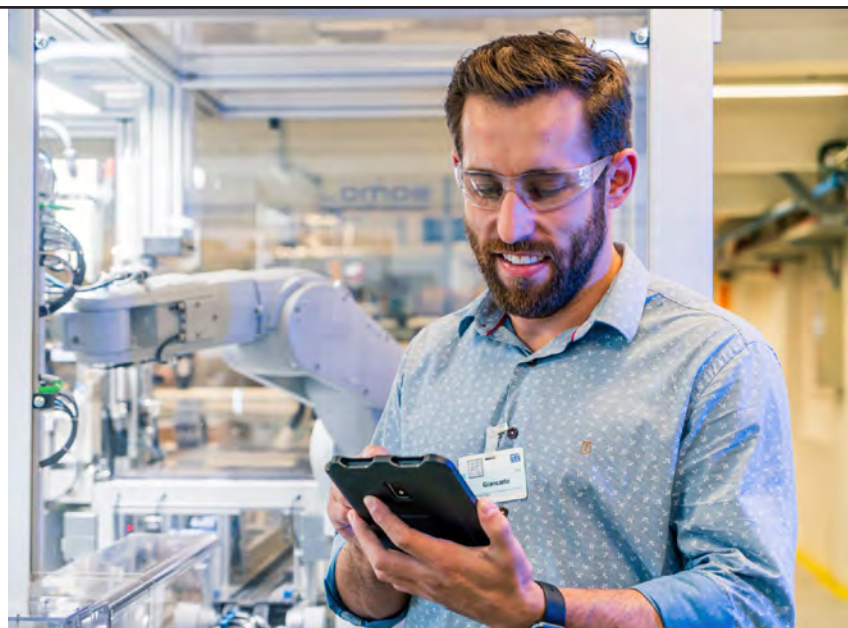
Grillo: prestação de serviços para indústrias é desdobramento de vocação da WEG

completo de softwares industriais que vai do sensoriamento e conectividade até plataformas de dados, MES, monitoramento de ativos e camadas de inteligência artificial para otimizar toda a base de dados”, diz Grillo.

Além dos softwares, a vertical de eficiência operacional reúne um conjunto integrado de serviços, plataformas digitais e soluções de automação que podem ser contratados de forma associada aos produtos da WEG ou de maneira independente, como serviços puros, voltados à melhoria de processos industriais já existentes.

Os serviços estão estruturados em quatro frentes. Uma delas é a gestão de ativos industriais, com soluções de monitoramento da condição dos ativos, com sensores,

Soluções criadas pela WEG são testadas nas próprias fábricas, que são mais de 60 ao redor do mundo



softwares e análises preditivas que permitem antecipar falhas, reduzir paradas não planejadas e prolongar a vida útil dos equipamentos. Outra frente é a gestão da execução da manufatura, que compreende coordenar pessoas, máquinas, materiais e processos. Os ganhos de eficiência podem chegar a mais de 20%, de acordo com Grillo.

A terceira frente é a gestão energética, em que a WEG combina seu portfólio de equipamentos com soluções digitais para monitorar, otimizar e reduzir o consumo, identificando perdas como degradação de sistemas térmicos, falhas em estufas, fornos ou motores operando fora da faixa ideal. Por fim, os serviços contemplam a integração de sistemas e plataformas digitais, pois muitas indústrias convivem com sistemas isolados, fornecedores distintos e dificuldades de integração. A pla-

taforma WEGnology, por exemplo, integra-se a ERPs, sistemas legados e plataformas de terceiros.

Como tudo na WEG atinge grandes dimensões, a vertical de eficiência operacional tende a ganhar corpo. Vem crescendo a um ritmo de 50% ao ano, ancorada em algumas vantagens competitivas que vão além das soluções em si. Uma delas é a possibilidade de desenvolver e testar as soluções nas próprias fábricas – são mais de 60 ao redor do mundo, com diferentes especialidades.

Outra é a parceria já existente com milhares de clientes que utilizam seus motores, geradores e demais produtos de um portfólio que soma 1,4 milhão de produtos distintos. “A prestação de serviços industriais exige presença local, conhecimento dos processos e relacionamento contínuo com os clientes”, diz Grillo. **IC**

50%
Crescimento anual da vertical de serviços de eficiência operacional da WEG

PROGRAMA

Membership

2026

Faça parte de uma **comunidade exclusiva** de líderes da indústria, acelere projetos estratégicos e **alcance ganhos** em produtividade e processos.



Fórum CEO

Evento Radar

Educação Executiva

Rede de mentores

Inteligência econômica

Conteúdo Exclusivo

Networking e benchmarking



“A indústria 4.0 e o líder do futuro estão sendo discutidos aqui. A produtividade da indústria catarinense e nacional fazem parte da sustentabilidade dos negócios”

Sandro Sambaqui
CEO | ArcelorMittal Tuper



+ de 300
executivos desenvolvidos em 2025



Case
Membership

Saiba mais em:
comercialacademia@fiesc.com.br
(48) 3239-5780



Academia FIESC
de Negócios

Do caixa vazio ao FREEZER CHEIO

Depois de quebrar e se reerguer, Pedro Reis reinventou completamente o modelo de negócios do setor e levou a Eskimó, de Içara, ao posto de maior indústria de picolés da América Latina



Funcionário concursado do Banco do Brasil, com um bom salário, o jovem Pedro Reis tinha uma carreira promissora pela frente no início dos anos 1980. Ao mesmo tempo, nutria um forte desejo de empreender. Natural de Itajaí, decidiu montar uma pizzeria em Criciúma, cidade em que vivia desde a infância – mudara-se para lá com os pais e os nove irmãos ainda nos anos 1950, em função dos negócios do pai, que investira em um engenho de arroz no Sul do Estado.

Enquanto procurava um bom lugar para abrir sua pizzeria, surgiu a oportunidade de comprar uma pequena fábrica de sorvete. Não era o que Pedro tinha em mente, mas ele se impressionou com a capacidade de multiplicação do negócio: graças ao processo de aerção, com um litro de leite eram produzidos quatro litros de sorvete. Com esse número em mente Pedro comprou a empresa, mas ainda não tinha ideia do real fator de multiplicação que se aplicaria ao seu negócio ao longo dos anos.

Naquele início, a Eskimó Sorvetes fabricava até 5 mil picolés por dia. Hoje, tem capacidade para 1,5 milhão de picolés e 300 mil litros de sorvete/dia, marca que atinge nos meses mais quentes do ano. Do parque industrial localizado em Içara, às margens da BR-101, saem diariamente 25 caminhões frigoríficos abarrotados para os centros de distribuição – destes, os produtos seguem para as mais de 2 mil lojas da marca nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. Os volumes colocam a Eskimó como a maior indústria do setor na América Latina.



Pedro segue no comando da empresa até hoje, aos 73 anos de idade, com seu perfil discreto e avesso a modismos de gestão, que fez do preço, da escala e do controle rigoroso do caixa os pilares para um crescimento sustentado. “Reinvestimos na empresa 90% dos lucros, seja na abertura de novas lojas, na modernização da fábrica ou na ampliação da frota”, diz o empresário, que divide a gestão com a esposa Graça e os filhos Greice, Samuel e Grazielle.

A trajetória da Eskimó foi marcada por altos e baixos. Ainda nos anos 1980, Pedro deixou o emprego no Banco do Brasil para se dedicar integralmente ao negócio com a esposa. As coisas andaram bem até 1995, mas após uma sucessão de anos ruins o empresário se viu em apuros: dívidas equivalentes a três vezes o valor da companhia, juros altos e uma estrutura pesada de distribuição, com milhares de pontos de venda como bares e pequenos comércios que giravam pouco volume, tornando a logística cara e ineficiente.

Escala | No auge das dificuldades, Pedro investiu tudo o que ainda tinha em um formato que se tornava febre na época, um “copão” de sorvete de 600 ml, que conquistava os clientes pela boa relação custo-benefício. As vendas do copão desenvolvido pela Eskimó, porém, não corresponderam às expectativas, até o dia em que Pedro baixou ainda mais o preço – de R\$ 1,50 para R\$ 1. As vendas multiplicaram por 30, proporcionando a saída do atoleiro. E o empresário começou a perceber com mais clareza as vantagens de ganhar escala. “A questão não é que eu estava vendendo barato, é que eu estava vendendo muito, e isso faz toda a diferença”, conta Pedro.

Mas esse “muito” ainda era pouco em comparação ao que viria pela frente. A verdadeira transformação da Eskimó ocorreu a partir de 2008, quan-

Nas lojas da Eskimó os consumidores compram diversos produtos em pouco tempo, permitindo alto giro de mercadorias e preços baixos



Até 25 caminhões refrigerados carregados de picolés e sorvetes saem da fábrica localizada em Içara todos os dias

exclusiva da Eskimó em Içara para que ela gerenciasse. Não se tratava de uma sorveteria, mas de uma loja sem mesas nem cadeiras, repleta de freezers, com a proposta de venda a preços de fábrica, uma espécie de atacado aberto ao consumidor final.

Foi sucesso imediato. Ao invés de comprar um único picolé, os clientes levavam dez, 20 ou mais unidades, aproveitando preços muito inferiores aos praticados no varejo tradicional. O tíquete médio, que em pontos convencionais raramente chegava a R\$ 10, saltou para algo entre R\$ 50 e R\$ 150 por visita. A ideia inicial não era criar um novo canal de vendas, mas logo ficou evidente que havia ali um modelo replicável.

do a loja de roupas da filha Greice fechou. Com a intenção de dar uma nova oportunidade para a jovem, Pedro concebeu uma loja

Desde então a empresa abandonou a venda em pontos pulverizados, iniciando a abertura de lojas da marca, entre próprias e em parceria. Todas têm o mesmo conceito da original, em que o cliente entra, compra várias unidades – o mix de produtos é de mais de 100 itens – e sai, idealmente em menos de cinco minutos, liberando a vaga do estacionamento. O modelo de alto giro permite aliar produtos de alta qualidade e preços populares. Até então o formato não encontrava paralelo nem no Brasil nem em mercados maduros, mas agora é copiado pela concorrência. “Tem lugar para todos no mercado e até aconselhamos concorrentes, mas não é fácil alcançar o mesmo nível de eficiência, preço e capilaridade da Eskimó”, avisa Pedro.

Verticalização | Os ganhos de escala modificaram também a operação fabril, que se tornou uma espécie de ecossistema voltado à lógica de volume e preço baixo. Atividades foram

verticalizadas, e empresas do próprio grupo compram cacau para produzir chocolate, compram frutas para fazer polpas e musses, imprimem as embalagens de picolés e fabricam até mesmo produtos químicos utilizados na limpeza. “No início não compensava verticalizar porque os volumes eram pequenos. Agora temos uma economia considerável”, diz o empresário.

Cristão, que crê em Jesus Cristo, como faz questão de enfatizar, Pedro relativiza seu papel como gestor, atribuindo à intervenção divina as principais ideias, as decisões acertadas e a definição dos caminhos tomados nos momentos mais críticos da trajetória da companhia. “Deus dá a direção, nós trabalhamos para executar”, afirma.

Com um processo de sucessão já iniciado, o futuro da empresa ficará a cargo dos filhos. Mas ainda é Pedro quem está à frente do maior projeto da história de 45 anos da Eskimó. A empresa atualmente está abrindo de 80 a 100 novas lojas por mês, adquirindo novas máquinas e reforçando a estrutura logística. A meta do empresário é chegar ao final de 2027 com 3,5 mil lojas e capacidade para produzir 2,5 milhões de picolés por dia, evidenciando ainda mais a marca Eskimó no mercado que ele mesmo reinventou. **IC**

“Tem lugar para todos no mercado e até aconselhamos concorrentes, mas não é fácil alcançar o mesmo nível de eficiência, preço e capilaridade da Eskimó”



Fundação: 1981, em Criciúma

Sede atual: Içara, com parque fabril de 49 mil m²

Produção: 1,5 milhão de picolés e 300 mil litros de sorvete/dia

Lojas: mais de 2 mil

Portfólio: 106 produtos

Funcionários: 1,5 mil diretos (indústria) e 6 mil indiretos (lojas)





Menos telas, MAIS IMAGINAÇÃO

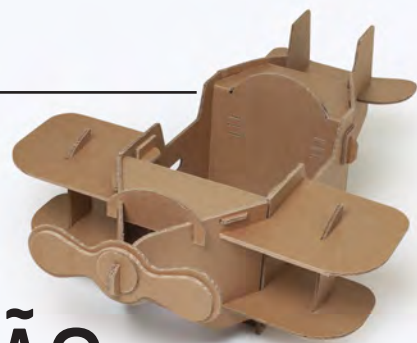
Com foco na primeira infância, empresas de Santa Catarina apostam em brinquedos de madeira e papelão para estimular criatividade, autonomia e desenvolvimento cognitivo

POR MAURO GERES

Em um mundo em que crianças nascem praticamente conectadas – as chamadas gerações nativas digitais – a discussão sobre o papel dos brinquedos analógicos na educação infantil vem ganhando tração, ao mesmo tempo que indústrias de Santa Catarina encontram novas oportunidades de mercado. “É preciso buscar alternativas que estimulem o aprendizado de forma concreta, sensorial e criativa. É nesse cenário que brinquedos educativos de madeira voltam a ganhar espaço, mas agora aliados à tecnologia, ao design e a uma proposta pedagógica bem definida”, afirma Denis Henrique Pauletti Iob, sócio-diretor da empresa IOB Artepínus, de Lages.

Com trajetória iniciada em 2001, a empresa tem mais de 400 itens em sua linha, entre brinquedos de madeira e utilidades domésticas. O foco está nos brinquedos voltados à primeira infância, para crianças entre três e seis anos, fase crucial para o desenvolvimento cognitivo, em que se inicia o processo de alfabetização. “Os produtos nascem dentro da própria empresa, desenvolvidos por uma equipe interna de design. Os designers dialogam com educadores, pedagogos e professores, além de buscar referências em metodologias educacionais e estudos sobre a primeira infância”, detalha o empresário.

Brinquedo da IOB: ideia é aliar design, tecnologia e proposta pedagógica bem definida



Fabricados a partir de madeira de reflorestamento, os brinquedos passam por um processo industrial cuidadoso desde a origem da matéria-prima. O objetivo é garantir estabilidade, durabilidade e segurança ao produto final. Alfabetos, números, formas, cores, quebra-cabeças, jogos de sequência lógica e brinquedos de soletração fazem parte do portfólio.

Estímulos | Para a empresária Geraldine Dalchau, proprietária da empresa Brincando com Papelão, de Araquari, a tecnologia faz parte da vida atual e não pode ser ignorada, mas o excesso de estímulos digitais tem reduzido o tempo de experiências fundamentais da infância, como brincar livremente, criar com as mãos e interagir fisicamente com outras crianças. “O que preocupa não é a tecnologia em si, mas a substituição do brincar ativo por estímulos prontos e passivos. A infância precisa de espaço, tempo e silêncio criativo para se desenvolver plenamente”, pondera.

A Brincando com Papelão foi fundada em 2016 por Geraldine, que é arquiteta, e pelo marido, o engenheiro Jean Dalchau. Desde o início o objetivo era bem definido: usar a simplicidade do papelão como ferramenta de transformação no desenvolvimento infantil. A abordagem é inovadora, pois o design neutro dos brinquedos permite que crianças de dois a oito anos pintem, desenhem e criem sem limite. “A lógica da marca está na união entre engenharia, arquitetura, design e pedagogia, sempre com foco na brincadeira livre, criativa e significativa”, define Geraldine.

Os brinquedos são feitos com uma mescla de papelão especial de alta gramatura (1000 g/m²) e papelão reciclado com espessura mínima de 7 mm, características que garantem segurança, resistência e durabilidade, suportando até 30 quilos. Podem ser montados, desmontados e transformados, usados para criar histórias e cenários. São leves, fáceis de montar, não exigem ferramentas e permitem que a criança os personalize com tintas, canetinhas e adesivos. A linha de produtos inclui casinhas, castelos, carros, foguetes, cenários temáticos e estruturas interativas.

As consequências da hiperdigitalização já influenciam políticas públicas, sendo o melhor exemplo a lei que proibiu o uso de celulares em escolas de ensino fundamental e médio. Embora não existam normas federais que obriguem a adoção de brinquedos analógicos nas escolas brasileiras, políticas incentivam escolas a adotarem ambientes menos digitalizados, o que favorece o uso de materiais pedagógicos físicos.



Produtos da Brincando com Papelão podem ser montados, desmontados e transformados





Blubrink iniciou as atividades em 2023 mirando mercado aberto devido a mudanças nos ambientes escolares



Licitações | Para empresas como a Blubrink, de Indaial, que tem nas licitações públicas a principal ferramenta para venda dos seus produtos, abrem-se janelas de oportunidades. A empresa iniciou as atividades em 2023 fabricando objetos de madeira como rampas, gangorras, escorregadores, plataformas e jogos de escalada, assim como elementos que simulam o cotidiano como minicozinhas, e objetos domésticos. “As vendas vêm crescendo e nossos implementos ganham espaço nas instituições de ensino com a ressignificação de ambientes escolares”, afirma Bruna de Lima Bagateli, uma das sócias da Blubrink.

Para participar deste mercado a empresa precisa dedicar cuidados especiais às normas, como a ABNT NBR 300, que estabelece os requisitos de segurança e qualidade aplicáveis a este tipo de material pedagógico. Já o desenvolvimento dos produtos é realizado sob a ótica de pedagogias participativas baseadas nas ideias de importantes pensadores da educação, como Emmi Pikler, Maria Montessori e Loris Malaguzzi. “As contribuições destes autores convergem para a valorização da criança como protagonista”, destaca Bruna. **IC**

VACINAÇÃO
CONTRA A GRIPE
2026

Proteja os trabalhadores
e evite afastamentos
devido à gripe

A vacinação reduz entre 30% e 40% as faltas causadas pela doença.

Chegou o momento de cuidar da sua equipe.



A campanha já começou!
Reserve agora as doses da
vacina para a sua empresa.



sesi+saúde

O caminho de SC para a Reforma Tributária



"A combinação de responsabilidade fiscal, investimentos e diálogo com o setor produtivo sustenta o modelo catarinense. Com contas equilibradas, economia dinâmica e indústria forte, o Estado está preparado para a reforma"

Cleverson Siewert

Secretário de Estado da Fazenda de Santa Catarina

A implantação da Reforma Tributária inaugura uma nova lógica na relação entre governos, setor produtivo e sociedade. Trata-se de uma mudança estrutural que exige dos estados equilíbrio fiscal, eficiência administrativa e capacidade de promover o desenvolvimento econômico.

Santa Catarina entra nesse novo momento alguns passos à frente de outros estados, mantendo a política de não aumentar impostos. O governador Jorginho Mello tem demonstrado que é possível crescer, investir e manter as contas em dia mesmo em um cenário econômico desafiador, marcado por juros elevados (Selic em 15%) e cautela nos investimentos. As projeções do PIB retratam esse desempenho: enquanto o Brasil deve crescer 2,4% em 2025, a economia catarinense tem expectativa de avanço de cerca de 5%, o dobro da média nacional.

Esse resultado é fruto de uma economia diversificada, competitiva e fortemente conectada à indústria. Santa Catarina possui o sexto maior PIB do País, ocupa apenas 1,1% do território e mantém a menor taxa de desemprego do Brasil. A indústria responde por um terço dos empregos formais e exerce papel central na geração de valor, na inovação e no comércio internacional.

Neste contexto, o Estado também faz sua parte, mantendo uma forte política de investimentos. Somente em 2025 o Governo de Santa Catarina aplicou R\$ 5,9 bilhões em obras, bens e equipamentos nas áreas de Saúde, Educação, Infraestrutura e Segurança Pública – um crescimento de 34% em relação a 2024.

Considerando os três primeiros anos da atual gestão, os investimentos já somam R\$ 13,2 bilhões. Em valores atualizados para os dias de hoje, o governador Jorginho Mello se destaca como o que mais investiu nos três primeiros anos de gestão em toda a história de Santa Catarina, com montante duas vezes superior ao registrado por governos anteriores.

Isto só é possível com responsabilidade fiscal. O Estado mantém equilíbrio entre receitas e despesas, baixo endividamento, liquidez e reconhecida capacidade de pagamento, o que garante credibilidade, atrai investimentos e sustenta o crescimento.

Naturalmente que a Reforma Tributária impõe novos desafios e altera a lógica dos incentivos fiscais. Para Santa Catarina, esse novo modelo reforça a necessidade de investir em infraestrutura e em projetos estruturantes, preservando a competitividade da indústria.

É esta combinação – responsabilidade fiscal, investimentos e diálogo com o setor produtivo – que sustenta o modelo catarinense. Com contas equilibradas, economia dinâmica e indústria forte, Santa Catarina está preparada para a Reforma Tributária e reafirma seu compromisso com o desenvolvimento sustentável, a geração de emprego e renda e um futuro de ainda mais entregas à sociedade. **ic**

FORTALEÇA SUA INDÚSTRIA COMO MARCA EMPREGADORA COM A EJA SESI

GRATUITA PARA TRABALHADORES DA INDÚSTRIA



SOLUÇÕES EDUCACIONAIS PERSONALIZADAS PARA O DESENVOLVIMENTO DO SEU NEGÓCIO.

Inscrições abertas



Saiba mais!

SESI Serviço Social da Indústria



**Apoiar a indústria é
lutar por menos impostos
para o empreendedor.**

A indústria de Santa Catarina faz muito mais do que produtos. Ela gera empregos, que geram mais acesso à educação, à saúde, à infraestrutura, à inovação, num grande ciclo virtuoso de desenvolvimento e bem-estar. Por isso, o trabalho da FIESC, acima de tudo, é ajudar a melhorar a vida das pessoas. E não tem nada mais importante do que isso.

FIESC

Nossa força vem das pessoas.