



ROGÉRIO PHILIPPI & CIA LTDA

Os Primeiros
50
Anos



Lilian Philippi

ROGÉRIO PHILIPPI & CIA LTDA

Os Primeiros
50
Anos

Lilian Philippi

Edição e texto

Lilian Philippi

Capa, projeto gráfico e diagramação

Matheus Goularte

Revisão de texto

Fátima Catarina Barbi

Revisão Final

Fabricio Gomes Philippi

Luciano Gomes Philippi

Maria Cristina Gomes Philippi

Rodrigo Gomes Philippi

Rogério Ernesto Philippi

Impressão

Gráfica Mayer

Fotos

Arquivo e divulgação

R552 Philippi, Lilian, 1988

Rogério Philippi e Cia Ltda : os primeiros 50 anos / Lilian Philippi - Itajaí : Edição do Autor, 2015
119p.

ISBN: 978-85-919262-0-6

1. Biografia. 2. Registro histórico. 3. Desenvolvimento regional - Itajaí. I. Philippi, Lilian. II. Título.

CDD 920
CDU 82-94

Índice

Prefácio	11
O Fundador	12
Paraíso da Serra	16
Florianópolis	23
Madeira	27
Itajaí e seu porto	30
A década de 60	35
○ ciclo de madeira no Porto de Itajaí	40
Artefatos de cimento	44
○ despontar de uma nova geração	48
Atividades paralelas	54
A crise dos anos 80	58
○ advento do container	63
A transição	67
○ que é um terminal retroportuário?	73
Informatização	77
Aquisição de maquinário	81
A troca de endereço	87
Redex	90
A crise mundial	94
Navegantes	97
A empresa	100
Um por todos, e todos por um!	104
Departamento pessoal	107
Empresário do ano	111
Os próximos 50 anos	114

Rogério Philippi & Cia Ltda

Dedico esse livro ao bisavô, avô, pai,
marido e fundador da empresa,
Rogério Ernesto Philippi.

Rogério Philippi & Cia Ltda

Prefácio

Escrever esse livro foi um desafio como jornalista – por ser meu primeiro e por se tratar da autobiografia de uma empresa – e um desafio como terceira geração da família Philippi. Ser neta do Rogério Philippi é um privilégio. Acompanhar de perto todo o amor que ele aplica em seu trabalho e como difunde isso entre seus quatro filhos é estimulante. As reuniões da diretoria – aquelas que pude participar – são divertidas, com brincadeiras e provocações nos “bastidores” e muito sérias quando “está valendo”. Os diretores passam da reunião familiar para o profissionalismo com uma naturalidade de deixar perdido quem está de fora. Algo que acredito terem conquistado com anos de prática, intimidade e aperfeiçoamento.

Com esse trabalho, aprendi muito sobre a empresa, sobre a minha família e sobre o futuro. Conheci histórias que nunca tinham sido contadas e vi novidades naquelas que achava conhecer como a palma da minha mão.

Agradeço à diretoria da Rogério Philippi & Cia por acreditar no meu trabalho e por dividirem comigo o amor que sentem por essa empresa, me deixando entrar na história e nos sentimentos de cada um dos entrevistados. Tentei aplicar ao máximo aquilo que aprendi com eles durante a minha vida e que foi reforçado com a pesquisa para esse livro: separar a família do profissional. Por isso, declaro que sou Philippi no nome e no coração, mas o livro tem como único objetivo contar a história da empresa e documentar os 50 anos da Rogério Philippi & Cia Ltda, uma empresa camaleão, que passou por muitas fases e venceu todas.

O Fundador

*A minha história com a madeira começa aqui,
com cinco anos de idade.*

Rogério Philippi



No dia 9 de janeiro de 1822, Dom Pedro de Alcântara, príncipe regente do Brasil declarou: “Se é para o bem de todos e felicidade geral da nação, estou pronto! Digam ao povo que fico”. Esse dia ficou conhecido como o “dia do Fico” que impediu Portugal de transformar o Brasil novamente em colônias. Pouco mais de um século se passou e nesse dia marcado pela história política e econômica do Brasil nasceu Rogério Ernesto Philippi, fundador e atual diretor da empresa Rogério Philippi & Cia Ltda. Dom Pedro e Rogério Philippi tinham algo em comum, ambos declararam independência dos interesses políticos e econômicos de seus familiares para construir sua própria história.

Tudo começou no dia 9 de janeiro de 1936, mas foi registrado apenas dois dias depois. Na certidão de nascimento consta o dia 11 de janeiro de 1936, mas Rogério Ernesto Philippi nasceu em uma quinta-feira de lua cheia, no nono dia do ano, apenas três dias antes dos termômetros catarinenses registrarem o recorde brasileiro de temperatura, com 44,6°C. O erro na certidão de nascimento é justificado pelas dificuldades enfrentadas para registrar uma criança na década de 30 na região serrana catarinense.

Na época, Nereu Ramos ocupava o cargo de governador de Santa Catarina e Getúlio Vargas cumpria seu segundo mandato como presidente do Brasil. No ano seguinte, com a intenção de inibir ações comunistas, se tornou ditador com um golpe de Estado e nomeou Nereu Ramos como interveniente, que permaneceu no posto até o fim do Estado Novo, em 1945 – uma década mais tarde Nereu Ramos ocuparia o posto de presidente interino da nação, por apenas 50 dias, tornando-se o único catarinense a estar à frente da presidência do país. Na mesma época, Rogério Philippi se mudaria para a capital catarinense para trabalhar na empresa da família.

O calor beirava o insuportável e Olindina Dorvalina Rosar Philippi estava de nove meses esperando o seu sexto filho. Com mais cinco crianças dependendo de seus cuidados e atenção, estava na hora do seu pequeno Rogério Ernesto nascer. O nome Rogério foi escolhido para homenagear Frei Rogério, um religioso da ordem franciscana que nasceu na Alemanha e em 1892 chegou à serra catarinense. Olindina admirava e respeitava o trabalho do religioso que em 1898 inaugurou o prédio de três andares onde instituiu o “Coleginho”, local onde as crianças da serra tinham acesso aos estudos. Ali estudaram Cândido Ramos e Nereu Ramos. Já o segundo nome era uma homenagem ao avô materno, Ernesto Pedro Rosar, carinhosamente chamado de vovô Nonoca, e que sempre esteve presente na vida do jovem Rogério.

Foi através de uma parteira, no dia de Santo André Corsini, em Lages, cidade serrana, que nasceu Rogério Ernesto Philippi, filho e fiel companheiro de Manoel Dorvalino Philippi, seu maior exemplo e herói. Do pai Dorvalino herdou quase tudo: o gosto pelo trabalho; por acordar e dormir cedo; pela madeira; o tino para os negócios; a seriedade; a honestidade e o olhar maduro. Da mãe herdou a bondade, o bom-humor e a vontade de ajudar a todos.

Manoel Dorvalino era o sexto filho de uma família de 14 filhos e Rogério o sexto filho de uma família de 12 filhos. Acostumados a dividir tudo o que tinham, viveram cercados por seus irmãos mais velhos e mais novos. “Ele sempre foi um irmão muito querido e muito companheiro. Quando partia para o colégio interno nós sentíamos muita saudade” conta Terezinha Philippi May, irmã de Rogério. Segundo o irmão Jair Philippi, Rogério era bom de laço e aceitava qualquer parada. “Que me lembre, ele era (dos irmãos) o mais próximo do pai, que tinha certa preferência por

esse espírito desafiador do Rogério”, comenta. Dorvalino Philippi gostava de testar os filhos e sempre os desafiava a montar em cavalos xucros e laçar terneiros. Rogério, apesar de não ser alto como seus irmãos, sempre aceitava os desafios para deleite de seu pai. “O pai gostava desse espírito do Rogério de se apresentar e topar a parada. Quando eu estava junto, o pai brincava dizendo que o menino era intimador”, comenta Jair. Rogério gostava de cumprir os desafios para provar que dava conta e isso divertia e orgulhava Dorvalino. “E ele era bom de laço”, relembra o irmão.

Ao mesmo tempo em que seu pai o via como um menino que não fugia dos desafios ou obrigações, a mãe por sua vez o via frágil. Talvez por ser o menor entre os homens ou pela diferença de idade ser maior, quando comparado aos mais velhos. “A mãe gostava muito de cocada e quando o Rogério chegava da escola ela abria um sorriso como se estivesse recebendo o doce, por isso o apelido dele era cocadinha”, conta Terezinha. Ele também era o preferido entre as irmãs por ser carinhoso e companheiro. “Rogério sempre trazia o que pegava com as arapucas para brincarmos de cozinhadinho, ele era muito companheiro” elogia Terezinha.

A vantagem de ser o irmão do meio (que durante a adolescência pode parecer uma desvantagem) é a de nunca estar sozinho quando se trata de família. Já que os irmãos mais velhos vivem em um lar não tão cheio nos primeiros anos da infância e os irmãos mais novos ficam sozinhos conforme os mais velhos vão partindo. Os irmãos do meio nascem quando já existe uma família formada, e partem antes da casa começar a ficar vazia. Podem até não viver com muita privacidade e espaço, mas desconhecem a solidão.

Paraíso da Serra

*Eu ouvia meu pai levantar e pulava da cama
para poder participar da rotina de trabalho.*

Rogério Philippi



No dia 20 de janeiro de 1939 – dia de São Sebastião – Rogério (com três anos de idade) e sua família partiram de Lages rumo à localidade de Atrás da Serra, hoje conhecida como Paraíso da Serra, região rural de Bom Retiro. Localizado, como o próprio nome já diz, atrás de uma serra de difícil acesso, mas com uma paisagem incrível. Já na descida do morro os pinheiros de araucárias podem ser observados de longe, cercados por morros altos e íngremes. Na fazenda da família sempre foi possível apreciar uma paisagem bucólica que faz suspirar.

Com o objetivo de explorar a extração de madeira, Dorvalino levou a mulher e os seis filhos, junto com o irmão Arlindo Francisco Philippi, a cunhada Florentina e os sobrinhos, para a fazenda recém-adquirida. Eram 12 familiares e seus pertences em cima de um caminhão rumo a uma nova vida, totalmente diferente daquela que tinham e conheciam.

Dorvalino e Olindina eram, ambos, filhos de comerciantes. Após o casamento eles abriram sua própria casa de comércio em Lages, mas a construção de novas rodovias e a facilidade do transporte enfraqueceu o comércio da região, enquanto o mercado de extração de madeira estava prosperando. Durante a construção da BR-116, que liga São Paulo a Porto Alegre, Dorvalino percebeu que seu negócio estava declinando porque já não era mais ponto de parada e achou por bem vender suas casas comerciais e partir para um novo negócio. Em 1940, o ciclo da madeira estava iniciando na serra catarinense e Dorvalino enxergou ali uma oportunidade de negócio, pesquisou sobre esse ramo e foi atrás do seu futuro. Quando comprou a fazenda não conhecia direito a rotina da extração de araucária, já tinha visto, mas nunca operado uma serra.

Decidido a mudar de ramo, Dorvalino foi para Bom Retiro. Rogério passou oito anos de sua infância na localidade de Atrás da Serra, que mais tarde passaria a se chamar Paraíso da Serra. Lá viveu muitas aventuras, aprendeu a laçar, adestrar cavalos, armar arapucas para pegar passarinho e colecionou muitas histórias que compartilha até hoje com seus netos.

Na fazenda, a rotina de trabalho era difícil e pesada, com a extração das toras de araucária, que eram arrastadas por carros de boi. Conforme o tamanho da tora, eram necessários de quatro a seis bois para puxá-la. Alguns anos depois, Dorvalino adquiriu um caminhão e aprendeu a dirigir. “Hoje essas toras vão dentro de um contêiner que carrega 30 toneladas, essas são toras que nenhum boi puxou, foram todas carregadas por tratores e empilhadeiras, é a evolução do trabalho”, comenta Rogério, enquanto da janela do escritório ele aponta para madeiras armazenadas que serão exportadas.

Em 1940, não existia motosserra na localidade de Atrás da Serra. Para extrair a madeira eram utilizados machados e dois homens trabalhavam ao mesmo tempo em lados opostos. “Eles escolhiam o melhor lugar para tombar e cortavam a tora de forma que ela tombasse para o lado escolhido”, relembra Rogério. Após derrubar a tora, a sua casca era extraída para que ficasse mais leve. Os pinheiros escolhidos eram os mais grossos – para que rendessem tábuas de no mínimo 30 centímetros – e as partes com nó eram descartadas por serem muito duras para serrar e quando secos os nós poderiam cair. Rogério conta que na época a madeira com nó não tinha valor. Hoje, elas são valorizadas por sua durabilidade e estética. Com a inserção da motosserra na rotina da extração, a madeira é extraída bem no pé das árvores, evitando o desperdício que o trabalho com o

machado e o serrote causavam.

Rogério tinha o hábito de ir dormir cedo para acordar cedo junto com seu pai. “Eu ouvia meu pai levantar e pulava da cama para poder participar da rotina de trabalho”, lembra. Era o primeiro dos irmãos a se retirar e o primeiro a levantar. Ao se deitar, com o quarto ainda vazio, Rogério podia escolher a cama para dormir, que não era necessariamente aquela em que iria acordar. Já adormecido, quando os irmãos mais velhos se retiravam para dormir ele era trocado de cama sem nem perceber que estava sendo deslocado. Criado por descendentes alemães, naquela época, a hierarquia familiar do mais velho para o mais novo era um sistema que não podia ser desrespeitado. Por isso, não tinha o que fazer, a não ser torcer para acordar no mesmo lugar onde havia deitado.

O garoto despertava de madrugada quando ainda estava escuro e acompanhava Dorvalino no café da manhã e nas primeiras atividades do dia, antes de percorrer os cinco quilômetros de distância de casa até a escola. Em dias de sol, ia à escola montado a cavalo, mas quando o tempo ficava chuvoso se hospedava na casa do Tio Orlando, irmão de Dorvalino, que tinha uma casa comercial na frente da escola. Durante a sua estada, Rogério ajudava como podia, auxiliava na organização do estoque ou ficava de prontidão no balcão. Caso um cliente chegasse, corria para chamar os tios. O trabalho era para Rogério uma forma de aprender e não discutia quando um serviço lhe era dado, apenas executava da melhor forma que podia ao lembrar-se das palavras que o pai repetia para ele: “sábio é aquele que de todos aprende”.

Na escola improvisada do interior, a professora dava aula para uma classe mista. Eram três séries sendo ensinadas

na mesma sala com a mesma professora. Rogério não era mau aluno, mas também não era o melhor da turma, gostava mais de trabalhar do que estudar. Ao contar sobre seus dias como estudante, ele brinca, “como aluno eu era um ótimo funcionário”. Porém, apesar de gostar mais da prática do que da teoria, o empresário não acredita que uma coisa descarte a outra e possui diplomas e certificados. Formou-se em economia pela Universidade do Paraná e sempre estimulou seus filhos e netos a estudarem. Os pais de Rogério, Dorvalino e Olindina não completaram seus estudos devido às dificuldades da época, mas fizeram questão de garantir a educação dos filhos enviando-os para colégios internos e pensionatos. Mesmo quando a situação financeira ficava mais apertada, uma alternativa era arranjada para não interromper os estudos dos mais novos.

Quando criança, Rogério era conhecido por suas habilidades em montar, cavalgar, laçar e caçar com arapucas. Era o irmão preferido entre as meninas. Terezinha, Zélia e Ana Maria sempre falam com carinho e esbanjam elogios sobre o seu irmão querido. Dos sete meninos, Rogério era o mais baixo. Seus irmãos eram apelidados de sansão quando iam para o exército. Rogério, por ser menor, foi apelidado de sansãozinho, mas não chegou a servir ao exército.

Quando tinha apenas dez anos, Rogério sofreu uma perda irreparável. Frequentava a escola no Paraíso da Serra e estava hospedado na casa de seu tio Orlando. Seu pai, Dorvalino, tinha adoecido e estava internado no hospital da cidade para se tratar de uma forte dor no estômago. Como o caso parecia não melhorar ele foi enviado às pressas para o hospital de Florianópolis, mas não resistiu e faleceu durante a viagem, no dia 17 de novembro de 1946, apenas dez dias após seu aniversário. No dia 18 de novembro, Rogério estava no colégio quando sua prima Helena entrou na

escola o chamando pelo apelido: “Deca!”. A notícia que a menina tinha para dar não estava sendo esperada. “O tio Dorvalino morreu”, anunciou a menina de supetão. Pego de surpresa com a forma como foi anunciada pela menina, Rogério deixou a escola e foi direto para a casa do tio Orlando se preparar pra velar o pai. “Senti uma tristeza muito grande, foi um momento muito difícil”, conta Rogério ao lembrar.

Pouco tempo depois da morte do pai, em 1947, Rogério foi morar em Lages para estudar em um internato onde permaneceu até 1951. Viúva e com 12 filhos para educar e prover, Olindina precisava administrar o dinheiro da família da melhor forma para não sacrificar os estudos dos filhos. Com muitas dificuldades e superando um obstáculo por vez ela transferiu Rogério, então com 15 anos, para outro colégio, onde estudaria durante o período noturno. Foi nessa época que Rogério teve seu primeiro emprego, na Casa Adones, uma loja em Lages, que vendia artigos de vestuário. Com o dinheiro que ganhava ajudava a pagar os estudos e a pensão onde morava, e para diminuir o valor da hospedagem ainda ajudava a servir no restaurante da pensão.

“Meu salário correspondia a um terço das minhas despesas, então minha mãe ainda tinha que completar”, comenta. Foram três anos trabalhando para complementar a renda necessária para continuar os estudos.

Após a morte de Dorvalino, Olindina e o cunhado Arlindo Philippi passaram a ser sócios da empresa. “Nós trabalhávamos para o grupo que pertencia a duas famílias, a da minha mãe e a do meu tio. Trabalhávamos tanto para a empresa Philippi & Cia quanto para as fazendas dos sócios, era um trabalho em conjunto”, explica. A empresa Philippi

& Cia consistia em uma madeireira com sede em Bom Retiro e filial em Florianópolis. Na serra estava localizada a serraria e na filial ficava o beneficiamento, exportação e comércio de madeira.

Florianópolis

Nós trabalhávamos para o grupo que pertencia a duas famílias, a da minha mãe e a do meu tio.

Rogério Philippi



Em 1954, Rogério foi chamado pelo irmão mais velho Oldemar e pelo seu tio Arlindo, para trabalhar na filial de Florianópolis da empresa, a Philippi & Cia. No bairro Estreito, de Florianópolis, Rogério começou a trabalhar com beneficiamento de madeira e continuou seus estudos. Em Curitiba, cursou economia pela Universidade do Paraná, mas não era um aluno muito presente por conta de seus deveres na empresa da família. Seis anos após sua chegada à capital catarinense, os irmãos Oldemar, Aderbal e Rogério entraram como sócios na empresa Philippi & Cia, junto com o primo Altamiro, filho de Arlindo.

A ponte Hercílio Luz, um cartão postal da capital do Estado, sempre foi muito admirada pela esposa de Rogério. “Sempre que nós passávamos na frente da ponte eu dizia que ela tinha que receber uma iluminação para dar destaque durante as noites pré-natalinas”, comenta Cida. Foi na época de Natal, quando Rogério trabalhava na madeireira da Philippi & Cia, que um representante da prefeitura apareceu em busca de madeira para fazer uma estrela e colocar na ponte. Ao lembrar-se do desejo da esposa, Rogério resolveu fazer uma doação. “Achei tão maravilhoso que nem cobreí”. E assim ele deu de presente uma estrela de madeira, que foi iluminada, à sua esposa e a todos que, como Cida, admiravam a ponte.

Foram mais de dez anos trabalhando com beneficiamento de madeira para a Philippi & Cia. Dedicado, Rogério era muito bom no que fazia e tinha cada vez mais confiança no seu trabalho, assim decidiu que iria se desligar da empresa da família para começar a sua própria empresa. Tinha conseguido juntar algum capital e muito conhecimento sobre o trabalho que exercia, e por isso pediu o desligamento da Philippi & Cia. Sua mãe o apoiou, mas ele encontrou alguma resistência de seus sócios, já que seu trabalho na em-

presa era de grande valor.

Em 1962, Rogério se casou com Maria Aparecida Moellmann Gomes, ele tinha 27 e a jovem apenas 19 anos. Cida, como é chamada sua esposa, é filha de Major Gercino Gomes e Eloá Moellmann Gomes. A jovem morava com a mãe e as irmãs na ilha de Florianópolis, seu pai havia falecido quando ainda era menina e seu irmão mais velho morava em Ilhota, no litoral Norte de Santa Catarina. Rogério e Cida se conheceram em 1958, por meio de uma prima de Rogério que era amiga da jovem. Foram três anos de namoro até que noivaram. No dia 1º de setembro de 1962, um ano após o pedido de casamento, eles oficializaram a união em Florianópolis e foram morar no bairro Estreito, onde estava localizada a madeireira da Philippi & Cia.

Quando resolveu sair da estabilidade da empresa familiar para começar seu próprio negócio, os familiares do casal, de ambos os lados, estavam resistentes à ideia buscando dissuadir o jovem casal, mas a esposa estava determinada a ficar do lado do marido, dando suporte e aceitando as mudanças que a nova escolha traria para a família que formavam.

Em 1963, o casal teve seu primeiro filho, Fabricio Gomes Philippi e apenas 11 meses e 28 dias após o nascimento do primeiro filho veio ao mundo Rodrigo Gomes Philippi, o segundo filho do casal.

Para colocar seus planos em prática, Rogério encontrou no seu irmão mais velho, Jair, o segundo dos 12 filhos de Dorvalino e Olindina, um parceiro de negócios. Em 1965, Rogério, a esposa e seus dois filhos se mudaram para Itajaí a fim de instituir a Philippi & Cia. Antes de firmar sociedade com Rogério, Jair já tinha comprado uma serraria

deslocada em Bom Retiro com certa escassez de pinheiro que significava um começo para o jovem empresário. “Eu me mudei pra lá com a intenção de buscar pinheiros nos arredores e acabei ficando por alguns anos”, comenta. Jair não havia participado da sociedade da Philippi & Cia por desejar buscar suas próprias oportunidades. Seguindo os passos do irmão, com vontade de trabalhar e de ter o próprio negócio, Rogério foi atrás do seu objetivo.

Madeira

Eu ainda tenho sangue de madeira nas veias, fui criado na madeira e ali aprendi muita coisa, não era difícil.

Rogério Philippi



No dia 16 de janeiro de 1965, dia de São Marcelo, Rogério se desligou da empresa Philippi & Cia para começar um novo ciclo em sua vida. Ele tinha 29 anos, alguma experiência no mercado de madeiras e muita vontade de trabalhar e criar seu próprio negócio. Junto com seu irmão mais velho, Jair Philippi, que na época tinha 33 anos, formou uma sociedade e foi em busca de oportunidades que atendessem seus interesses. Jair possuía uma serraria em uma localidade no interior – próximo à cidade de Bom Retiro – onde extraía madeiras. Após formarem a sociedade, ele passou a dar a prioridade de compra da madeira de sua serraria para a empresa que havia formado com o irmão.

Ao se desligar da Philippi & Cia, Rogério fez um acerto para receber sua parte da sociedade e concordou em trabalhar por alguns meses até que se desligasse completamente da empresa. Com o acerto ele levou 10% do montante da Philippi & Cia, um total de 24 milhões de cruzeiros. “Então na Rogério Philippi & Cia Ltda, eu entrei com 24 milhões de cruzeiros e o Jair também. No total nós tínhamos 48 milhões de cruzeiros. As 12 parcelas da metade do terreno custavam um milhão de cruzeiros por mês. Para pagar o terreno e cobrir as despesas diárias e os investimentos necessários eu e o Jair colocávamos no caixa da empresa um milhão mensal, cada um, no total eram dois milhões por mês de caixa. Assim não precisamos fazer empréstimos no início do negócio” relata Rogério.

Inicialmente o terreno da empresa dos irmãos Jair e Rogério possuía 36 mil m². Para se ter uma noção da valorização dos imóveis da região nesses 50 anos de história podemos tentar fazer uma comparação do valor do metro quadrado em duas moedas: o cruzeiro e o real. Em 1965, para comprar um dólar era preciso 1.080 cruzeiros; no início de 2015, para comprar um dólar é preciso pouco mais de 2,60 reais.

Dessa forma, podemos perceber a diferença de valor entre as duas moedas. Em meados da década de 60, o metro quadrado da sede da empresa valia algo em torno de 1.300 cruzeiros. Hoje, o metro quadrado do mesmo terreno, que está locado para uma empresa de transporte e armazenagem de veículos, vale aproximadamente 1.300 reais. “Na época, era possível comprar um terreno no valor de três ou quatro fuscas usados”, compara Rogério.

Em uma ocasião, os sócios compraram um terreno de sete proprietários (eram 40 mil m²), e um dos sócios, que tinha direito a 5 mil m² do terreno vendeu sua parte para poder construir sua casa, porém não conseguiu terminá-la. “Era muito barato porque na época a cidade não era desenvolvida como hoje”, relembra. Em 50 anos os preços dos imóveis dispararam e a quantidade de construções e desenvolvimento urbano impressiona até mesmo quem viveu sua transformação.

Itajaí e seu porto

Sempre acreditei que Itajaí era um bom lugar para trabalhar com madeira por causa do porto.

Rogério Philippi



Foi por uma visão de Rogério que os irmãos acabaram se instalando em Itajaí. “Em Florianópolis era mais prático para mim porque era mais perto, mas o Rogério achava melhor Itajaí por conta do porto e eu acabei seguindo ele”, conta Jair. “Eu sempre acreditei que Itajaí era um bom lugar para trabalhar com madeira por causa do porto”, explica Rogério. Após dez anos trabalhando com o comércio de madeira o jovem empreendedor percebia que o porto de Itajaí estava a plenos pulmões com a exportação da matéria-prima, esse foi o principal motivo que o fez optar pela cidade.

Antes de levar seu sonho para Itajaí Rogério começou a estudar um pouco mais sobre o local. Ao explorar a cidade com a ajuda do cunhado Joel Gomes, que na época gerenciava a Usina de Açúcar Adelaide, em Ilhota, e conhecia a região, Rogério tomou conhecimento sobre um terreno de propriedade de um empresário de Joinville, Gustav Hans Adlersberg (sócio da GH Adlersberg & Cia Ltda) e ficou bastante interessado. “Fomos até o bairro Cabeçudas, em Itajaí, para conversar com o senhor Adlersberg, dono da propriedade localizada na rua Benjamin Franklin Pereira, para entrar em negociação, mas ele não nos conhecia”, lembra Rogério. Jovens e sem uma referência na qual se apoiar, Rogério e Jair tiveram que usar de outros artifícios para comprovar a seriedade de sua proposta. “Quem é Jair e Rogério? Apresentamos-nos, demos nosso endereço - naquele tempo a gente não tinha cartão de visitas - e sugerimos que procurassem nosso cadastro no Banco do Brasil”, conta. Em 1965, o diretor do Banco do Brasil era Paulo Konder Bornhausen, parceiro comercial de Gustav Adlersberg.

Após algum tempo do encontro no bairro Cabeçudas, em Itajaí, Fernando Farias que tinha um cartório no bairro Es-

treito, em Florianópolis, recebeu um telegrama que deveria ser entregue a Rogério e Jair. O telegrama pedia que Farias avisasse aos sócios sobre a vontade de Adlersberg de fechar negócio com os irmãos. “Com o telegrama em mãos nós marcamos um encontro em Florianópolis, mas por conta da agenda de Adlersberg o encontro foi remarcado para Joinville”, conta Rogério.

Na época, o jovem empresário já tinha dois filhos, Fabricio e Rodrigo, o mais velho com pouco mais de um ano e o mais novo com apenas cinco meses. A esposa de Jair, Luiza Helena Philippi estava esperando seu terceiro filho, Fernando. O casal já tinha dois filhos, Arno Manoel e Luciana. “Eu estava com a Luiza na cantina onde vendíamos comida a preço de custo para os funcionários da serraria, quando chegou o Rogério e falou que o dono do terreno de Itajaí estava esperando para falar conosco pela manhã. Aí a Luiza, muito companheira, disse que eu poderia ir porque ela ficaria com os pais”, lembra Jair.

No dia 21 de março de 1965, quando a esposa de Jair, Luiza, estava grávida de nove meses, os irmãos saíram rumo a Joinville para negociar um terreno em Itajaí, na rua Benjamin Franklin Pereira, número 180, numa região conhecida como Coloninha. Foram mais de cinco horas de viagem de Palhoça até Joinville. “Naquele tempo as estradas eram muito ruins e as viagens demoravam muito”, comenta Jair. Na época, ele dirigia um Jipe e tinha recém comprado um Fusca de seu cunhado. Como a esposa já estava no final da gravidez e ficaria sozinha em Bom Retiro por alguns dias, Jair deixou o Jipe para Luiza e foi com seu Fusca até Palhoça, onde ficaria hospedado na casa de alguns parentes.

No litoral, Rogério estava à espera do irmão a fim de que juntos eles fossem até Joinville no carro do Rogério, que

também tinha um Fusca. “Lembro que depois de longas horas de viagem chegamos muito cansados ao hotel e pedimos na recepção que nos acordassem às 9 horas, porque tínhamos marcado às 10 horas com o Adlersbeg”, conta Jair. Depois das negociações terem sido realizadas e o valor final estar acordado, assim como as condições da compra, os irmãos ficaram tranquilos porque sabiam que dali em diante teriam um local apropriado para montar sua empresa. Foi com essa sensação de vitória que entraram no Fusca e partiram de volta para Florianópolis.

Rogério levou o irmão Jair até a Palhoça onde ele iria pernoitar na casa dos primos. “Nós pagamos 24 milhões de cruzeiros pelo imóvel. Doze milhões nós pagamos à vista, os outros parcelamos e assinamos uma nota promissória. Logo após o pagamento dos primeiros 12 milhões nós assinamos a escritura e começamos a trabalhar”, relembra Rogério. A escritura foi assinada no dia 8 de abril de 1965.

A data de 21 de março de 1965 não foi só o dia em que a sociedade ganhou um endereço, mas também foi a data em que Jair foi pai pela terceira vez. “Já era de noite e eu ia dar uma volta no centro com meus primos para conversar, já que no outro dia cedo voltaria para casa. Quando apareceu um primo me perguntando sobre meu filho que tinha nascido. Foi só eu virar as costas que ele nasceu”. Jair não sabia do nascimento do filho até aquele momento e isso mudou seus planos. “O Rogério tinha pedido para eu ficar até o outro dia pela manhã que ele tinha alguém interessado em um lote de madeira que eu tinha em Bom Retiro, inclusive para fazer dinheiro para comprar o imóvel”. Os irmãos combinaram que aguardariam esse comprador até o outro dia, caso ele não aparecesse, Rogério e Jair teriam que buscar outra solução para levantar o montante necessário para a aquisição do terreno.

Jair ansiava por voltar para casa e ver a esposa e o filho, por isso foi um alívio quando o ex-prefeito de São José, Germano Vieira, apareceu no outro dia bem cedo, com interesse na madeira que queriam comercializar. Assim, os dois irmãos e Vieira foram juntos até a serraria na serra carolinense. Enquanto Jair atendia a esposa e o filho recém-nascido, Rogério fazia negócio. “Eu fui ao cartório registrar o Fernando, paguei a conta do hospital, levei a Luiza para a casa dos pais e no final da tarde embarquei de volta com o Rogério para continuarmos os trabalhos”, conta Jair. Rogério conseguiu fechar negócio com o comprador e assim ambos estavam prontos e com os objetivos do dia alcançados.

A década de 60

Nenhum cartório abre no feriado, então fica claro que não é o dia em que a empresa foi registrada, mas nós comemoramos nessa data por ser a data em que a família veio de mudança.

Fabricio Philippi



Rogério Philippi chegou a Itajaí no dia 1º de maio de 1965, dia do trabalhador. Assim como o pai, que foi de Lages para Bom Retiro com a família em cima de um caminhão, Rogério se mudou de Florianópolis para Itajaí com sua família dentro de um Fusca. Ele, a esposa e seus dois filhos vieram se instalar na cidade que conheciam pouco, aprenderam muito e permanecem até hoje. Cida, a esposa de Rogério, conta que quando recebeu do marido a notícia de que iriam se mudar para Itajaí, acatou a ideia na hora porque se sentia preparada. Muito jovem, com apenas 22 anos, não tinha ideia de como sofreria com a partida de sua cidade natal. “Quando compramos um apartamento em Florianópolis, íamos quase todos os finais de semanas com as crianças ainda pequenas”, comenta. Assim, a família se dividia entre estudos e trabalho, em Itajaí, e o lazer na capital. Maria Aparecida Moellmann Gomes era a conselheira de Rogério, apesar de jovem mantinha sua atenção voltada para as necessidades do marido e opinava sobre os assuntos relacionados à empresa. Rogério via na esposa um apoio, alguém em quem confiar todas as suas preocupações.

Rogério escolheu o dia 1º de maio para comemorar o aniversário da empresa, apesar de ter sido fundada meses antes. “Nenhum cartório abre no feriado, então fica claro que não é o dia em que a empresa foi registrada, mas nós comemoramos nessa data por ser a data em que a família veio de mudança”, comenta Fabricio Philippi, filho mais velho de Rogério. O dia 1º de maio é feriado nacional desde 1929 por ser considerado o dia internacional do trabalhador. Rogério sempre foi um empresário que valorizou o trabalho e o trabalhador, gostava de ajudar quando podia e estava sempre presente na rotina dos seus funcionários. Apesar de exigir e não aceitar que uma ordem não fosse cumprida, Rogério não tinha o hábito de ofender ou gritar com seus

funcionários, algo que aprendeu com seu pai e que passou para seus filhos. Não gosta de demitir e se sente responsável pelos funcionários que trabalham na empresa.

Na metade da década de 60, conhecida por ter sido uma década de revolução, contracultura, luta por direitos humanos e do início do regime militar no Brasil, ocorreram diversos eventos que mudaram e marcaram a história do mundo. Foi em 1965, que Malcom X (líder da revolução pelos direitos dos negros nos Estados Unidos) foi assassinado na sede de seu movimento. Nesse mesmo ano, os Estados Unidos enviaram suas tropas para o Vietnã. No Vietnã, Norte e Sul lutavam por seus ideais econômicos e políticos, o Sul era apoiado por países neoliberais e o Norte por países comunistas.

Também foi em 1965, que o regime militar criou o bipartidarismo no Brasil extinguindo os 13 partidos que atuavam antes do golpe de 64. Assim surgiu o partido oposicionista MDB (Movimento Democrata Brasileiro) e o partido da situação ARENA (Aliança Renovadora Nacional). Apenas um ano antes, em 1964, foi instituído o regime militar no Brasil com o objetivo de ir contra a ameaça de um suposto caos econômico, da corrupção administrativa e de ações violentas e radicais de minorias ativistas. “Na época do regime militar a fiscalização era muito dura, então tinha que estar sempre com tudo em ordem, não podia fazer gambiarra na documentação e o efeito que as autoridades militares surtiam na época era de medo”, comenta Rogério. “Era ruim porque era muito radical e por pouco era preso, e eles tinham a autoridade total, mas ao mesmo tempo não havia muita corrupção por causa do medo, então as pessoas andavam mais na linha”, analisa Rogério sobre o período. “Uma vez fomos fiscalizados, mas tínhamos tudo em ordem, então nada nos aconteceu, ainda que tenha sido

um momento de tensão”, relembra.

Em dezembro de 1965, no Porto de Santos, desembarcavam os primeiros contêineres em solo brasileiro, mas foi apenas nos anos 80 que Itajaí passou a receber essa inovação em transporte de mercadorias por via marítima, antes disso seu foco ainda estava no transporte de carga solta como madeira, papel e fumo.

Na época, Humberto de Alencar Castelo Branco era o presidente do Brasil, eleito de forma indireta. Celso Ramos, que desde 1961 estava atuando como governador de Santa Catarina, após o golpe de 1964 permaneceu no cargo por mais dois anos, até iniciar o mandato de Ivo Silveira. Eduardo Colón Cabral Canziani era prefeito de Itajaí, a madeira correspondia a 70% das movimentações do porto de Itajaí e as empresas madeireiras interferiam no visual da cidade. Havia pilhas de madeira espalhadas pela extensão do Rio Itajaí-Açu – dali as madeiras eram exportadas para todos os lugares do mundo. Rogério conta que quando se instalou em Itajaí muita madeira era exportada para os Estados Unidos, para a Europa e também para o mercado interno, principalmente Recife e Rio de Janeiro.

Também foi no ano de 1965, que os irmãos e sócios Rogério e Jair Philippi fundaram a Madreira Vila Ltda, que hoje responde por Rogério Philippi & Cia Ltda. Rogério tinha aprendido a trabalhar com beneficiamento e comércio de madeira no litoral, e Jair era proprietário de uma serraria em Bom Retiro. Juntos eles completavam as necessidades de uma madeireira e tornaram possível o início de uma empresa duradoura, que nasceu familiar.

Em 1965, Itajaí tinha menos de 50 mil habitantes e o porto já era a principal fonte de desenvolvimento da cidade. Na

época, o ciclo da madeira estava em seu auge, com a construção da BR-282 as madeireiras da serra catarinense, especializadas na extração do pinheiro araucária, passaram a ter representantes em Itajaí para exportar madeira para a Europa, América do Norte e do Sul. O maior consumidor da araucária proveniente de Santa Catarina era a Argentina. No mercado interno os Estados que mais consumiram madeira araucária foram Rio de Janeiro e Recife.

Após a compra do terreno, foi a vez da aquisição de uma máquina para beneficiamento de madeira. “O mercado de exportação de madeira era difícil porque havia muito concorrente grande e uma nova lei referente às cotas de exportação foi implantada, que dava preferência para os empresários de tradição. Como éramos muito novos, a nossa cota era pequena, então ficou bem difícil” comenta Jair.

Inicialmente a empresa foi registrada com o nome Madeireira Vila Ltda. “Como eu não conhecia direito a região achava que ali na Coloninha era o bairro Vila Operária, mas na verdade é o bairro São João”, explica Rogério. O empresário comenta que depois de algum tempo resolveram encurtar e mudaram o nome de Madereira Vila para Madevila. Hoje, a região onde estava instalada a antiga madeireira ficou conhecida como Madevila, e se tornou uma localidade do bairro São João.

O ciclo da madeira no porto de Itajaí

Madeira de primeira ia muito para a Alemanha e para a Inglaterra, e muita madeira era exportada para a Argentina.

Alvino Crispim Francisco



A Madevila Ltda tinha como objetivo o comércio de madeira. Sua sede ficava em Itajaí, e as madeiras da serraria de Jair Philippi eram levadas pela BR-282 até a cidade portuária, para que de lá fossem comercializadas para o mercado local e para exportação. Ao chegar o caminhão com um carregamento de madeira proveniente da serra era preciso descarregar e classificar as tábuas e pranchas, separadas por grau de qualidade e destino final. Algumas eram separadas para exportação e outras ficavam designadas para o mercado interno. Na sede da empresa, em Itajaí, também era feito o beneficiamento da madeira para atender o mercado local, onde as pranchas e tábuas eram transformadas em molduras, rodapé, assoalho, forro, etc.

Alvino Crispim Francisco, conhecido como Seu Santo no bairro São Judas, onde mora, foi funcionário da empresa durante 13 anos. Contratado em 1971, durante o ciclo da madeira, Alvino tinha a função de separar as madeiras que chegavam, conforme sua classificação de qualidade. A classificação se dava por grau. “Então elas eram separadas em pilhas. Tinha pilha de madeira de primeira, outra de madeira de segunda e por aí vai”. Seu Alvino comenta que a classificação ajudava a identificar para qual lugar a madeira ia. “Madeira de primeira ia muito para a Alemanha e para a Inglaterra, e muita madeira era exportada para a Argentina”. Quando a madeira chegava ainda verde era colocada para secar, com a intenção de que perdesse a umidade e aumentasse a sua durabilidade e rigidez. Seu Alvino permaneceu na empresa até 1984, quando saiu por motivos de saúde. Hoje, com 84 anos, ele relembra com carinho as histórias que viveu por lá.

O ciclo da madeira começou na serra catarinense na década de 40, e em 1952 o porto de Itajaí já havia superado os portos de São Francisco do Sul e Imbituba graças ao setor

madeireiro. Na década de 60, a madeira representava em torno de 80% das exportações itajaienses. Em 1966, o porto de Itajaí foi declarado porto organizado e passou a usufruir de garantias legais.

Foi na década de 70 que a indústria da madeira começou a retrair por conta das leis das cotas e de compensação da extração da araucária. O pinheiro estava começando a se extinguir na paisagem do Estado. Anos de extração sem o devido reflorestamento levaram ao fim o exercício extrativista para araucárias. Rogério conta que quando seu pai, Dorvalino, começou a trabalhar com a extração de madeira não existia exigência legal sobre o desmatamento de araucária, mas logo depois começaram as cobranças. Para cada metro cúbico de madeira serrada era necessário pagar uma taxa ao governo. “Meu pai pagou, depois nós continuamos a pagar, mas o governo redirecionou o investimento e não fez o reflorestamento necessário”. Foi na década de 60 que a lei mudou, e ao invés de cobrar a taxa, passou a exigir que o madeireiro fizesse o reflorestamento necessário com pinus elliotti. “Se na época o governo tivesse feito a sua parte, hoje teríamos uma boa reserva de araucária no lugar desse monte de pinus elliotti que vemos por aí”, lamenta Rogério pelo fim da atividade que aprendeu com o pai e da qual gostava.

Com o fim da extração da madeira nativa, muitos empresários do setor madeireiro passaram por dificuldades com seus negócios e tiveram que migrar para outros ramos de atuação. A exigência dos exportadores por araucária acabaria acelerando o processo de extinção dessa árvore. Hoje, os ambientalistas solicitam que até o consumo do pinhão seja de forma moderada e consciente, já que ele é responsável pela reprodução natural dessa árvore nativa que já chegou a fazer parte de abundantes florestas e que

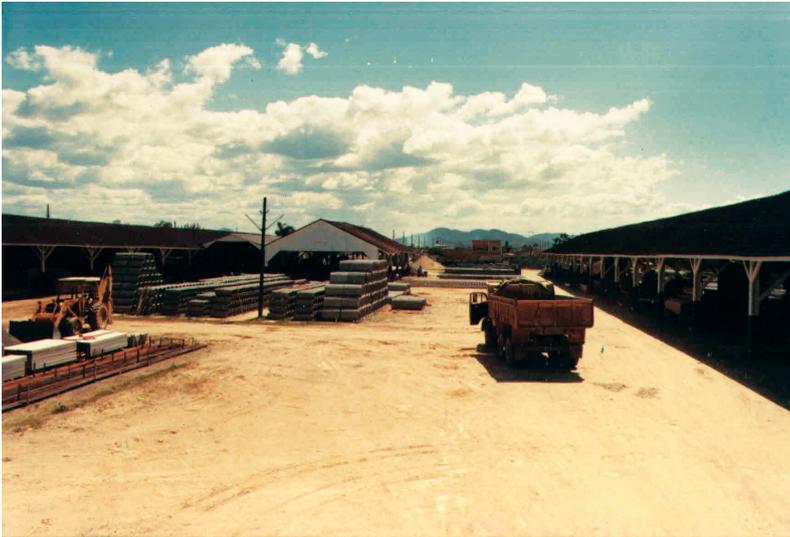
hoje estão espalhadas em locais mais isolados.

Em meados da década de 70, com a retração do mercado de madeiras, Rogério e Jair decidiram seguir rumos diferentes e desfizeram a sociedade, passando para a esposa de Rogério a cota da empresa. Jair comenta que com a separação ele ficou com uma pequena área em Itajaí, com o reflorestamento de pinus elliotti que haviam feito em Bom Retiro e um fusca. “Naquela época eu resolvi levar a serra-ria da região conhecida como Figueiredo para Bom Retiro onde tinha estrada para Lages e Alfredo Wagner”, explica. Rogério ficou com a sede de Itajaí, onde trabalhou com madeira por mais alguns anos. Com o declínio da atividade e o fim do ciclo da madeira no porto de Itajaí, o empresário precisou buscar uma nova atividade para manter a empresa aberta e garantir renda e emprego para ele e seus funcionários.

Artefatos de Cimento

Foi preciso pensar diferente, parar de reformar aquilo que não era urgente, parar de fazer estoque e começar organizar as contas.

Rodrigo Philippi



No ano de 1979, João Figueiredo assumiu a presidência do Brasil com o propósito de dar ao país uma abertura política maior e com a promessa de transformar a nação novamente em uma democracia. Ele foi o último presidente do regime militar, que acabou, em 1985, com a eleição de Tancredo Neves. Também foi em 1979 que Madre Tereza de Calcutá ganhou o prêmio Nobel da paz por suas ações humanistas na Índia. E em 1979, a empresa Madevila Ltda passou por uma reformulação e assumiu o nome com o qual responde atualmente: Rogério Philippi & Cia Ltda. Com o declínio da madeira em Itajaí, Rogério Philippi precisou mudar de ramo e buscou na construção civil uma nova oportunidade de negócio. “Eu precisava dar o pulo do gato e percebi que as prefeituras das cidades locais estavam em franco desenvolvimento, com o dinheiro que eu tinha guardado da época da madeira resolvi investir na indústria de artefatos de cimento, comprei uma fábrica e mudamos nossa área de atuação”.

A Rogério Philippi & Cia Ltda atuou no mercado de artefatos de cimento por mais de 10 anos. Atendeu indústrias da região como a Portobello, de revestimentos cerâmicos, e as prefeituras de Itajaí, Barra Velha, Balneário Camboriú, Camboriú, São João Batista, Blumenau, Brusque, Penha, Navegantes, Ilhota, Luiz Alves, Gaspar, Guarimir, São Francisco do Sul e Piçarras. Com a fábrica de artefatos de cimento Rogério passou a produzir de uma forma que a indústria da madeira não exigia. “Artefatos de cimento é uma indústria, e para a indústria, produzir com o mínimo de custo é tudo”, explica Fabricio Gomes Philippi, filho mais velho de Rogério.

A rotina da fábrica de artefatos de cimento começava às quatro horas da manhã com o primeiro turno que se estendia até 11 horas. O trabalho da produção era pesado e

a movimentação do estoque, carregamento de caminhão e armazenagem de produtos eram realizadas à mão. Muitos trabalhadores braçais eram contratados e a empresa chegou a ter mais de 40 funcionários, sendo que apenas cinco deles estavam no departamento administrativo da empresa. Na época, as máquinas eram caras e a empresa estava se adaptando com o novo exercício. Por isso, demorou alguns anos até que Rogério conseguisse comprar uma empilhadeira com capacidade para carregar quatro toneladas, que ajudasse com a movimentação do estoque.

Antonio Schmitt começou a trabalhar na Rogério Philippi & Cia Ltda no início de 1980, sua função era de trabalhador braçal na confecção de artefatos de cimento. Antônio fazia parte da equipe do primeiro turno e se lembra do esforço que era preciso para produzir o estoque. “De madrugada nós recolhíamos o que já estava seco e a partir das seis horas da manhã começava a produzir a massa para fazer mais artefatos de cimento, não podia ser antes por causa do barulho”. Antonio lembra que quando uma venda era efetivada e o caminhão chegava para carregar, os operários paravam com a fabricação e iam ajudar a carregar o caminhão, “e isso nos rendia um extra”. Antonio Schmitt ainda faz parte da equipe da Rogério Philippi.

Após a confecção dos produtos era preciso vender para não inflar o estoque, mas o trabalho de vendas de uma fábrica de artefatos de cimento, na década de 80 em Itajaí, era muito difícil. Não havia como ter uma estimativa de vendas para o mês, cada dia era uma nova batalha e quando não se vendia não tinha dinheiro para adquirir material a fim de produzir mais. “Uma situação bem diferente da atual”, reflete Fabricio.

Apesar da situação e da venda não ser uma tarefa fácil,

a conquista de clientes não era muito difícil. No início, a indústria contava com um grande cliente, a Portobello, e depois passou a participar de concorrências com o propósito de fornecer produtos para obras das prefeituras. O fato de estar bem localizado na cidade, próximo ao centro e aos bairros, deixou a loja de artefatos de cimento Rogério Philippi & Cia Ltda popular na cidade. Na década de 80 não existia muita concorrência para esse nicho de mercado. “Nós tínhamos um concorrente para a comercialização de laje, outro para a de lajota e um terceiro para a de tubo, não me lembro de ninguém que fazia tudo como nós”, comenta Fabricio.

O despontar de uma nova geração

(...) o universo da empresa era ininterrupto, se respirava empresa dentro de casa.

Fabricio Philippi



Antes de receberem tarefas com alguma responsabilidade e começarem a trabalhar efetivamente dentro da empresa, os filhos de Rogério Philippi sempre foram estimulados a passar suas férias ajudando dentro da Rogério Philippi & Cia Ltda. “Nas minhas férias, quando era pré-adolescente, eu ia muito à empresa ajudar o pai”. Fabricio conta que com 14 anos aprendeu, dentro do pátio da empresa, a dirigir o trator. “Quem me ensinou a dirigir o trator foi o Coca, o motorista. Eu pedi para o pai; ele autorizou; e o Coca me ensinou”.

Rodrigo Gomes Philippi, segundo filho de Rogério e Cida, relata que nas férias o pai o levava para dentro da empresa a fim de que não ficasse em casa sem fazer nada. “Foi um período de aprendizado forçado... mas valeu a pena, claro que valeu a pena”. Ao contrário dos irmãos, Maria Cristina Gomes Philippi já tinha um emprego mesmo antes de terminar o segundo grau, Cristina trabalhava no Colégio Salesiano Itajaí, como auxiliar de professora, e lá tinha responsabilidades e carteira assinada. O mais novo dos quatro irmãos, Luciano Gomes Philippi, lembra que durante as férias tinha a função de passar nas caixinhas coletoras dos correios e levar a correspondência para a empresa.

Fabricio Gomes Philippi, o filho mais velho, começou a trabalhar junto com o pai em 1981, com 17 anos. Recém-formado no ensino médio, ele começou a faculdade em Administração na Univali (Universidade do Vale de Itajaí), que na época se chamava Fepevi (Fundação de Ensino do Pólo Geoeducacional do Vale do Itajaí). Suas funções iniciais eram: ir ao banco, correio, buscar e levar documentos e prestar atendimento no balcão. “Por estar sempre ao lado do pai comecei a entender todo o fluxo da empresa e a ter a visão do empreendedor, do empregador e da organização”, comenta. Conforme exercia suas funções, outras lhe eram

dadas com mais responsabilidades e assim Fabricio começou a crescer dentro da empresa.

Com a entrada do filho mais velho, Rogério voltou a ter aquilo que sempre fez parte da sua vida: uma empresa familiar. Foram seis anos até a entrada do segundo filho na rotina da empresa, e por seis anos Fabricio foi conquistando seu espaço aos poucos dentro da instituição. “Fiquei um longo tempo sozinho dentro da empresa como o filho do dono, o braço direito do pai, que sabia de tudo”. Os assuntos da empresa eram levados para dentro de casa, “então o universo da empresa era ininterrupto, se respirava empresa”, comenta.

Rogério nunca gostou de tirar férias, a maioria das vezes que viajou foi por insistência da esposa e sempre que saíam de casa para algum passeio passavam de carro dentro do pátio da empresa para ver como estavam as coisas. Fabricio explica que seu pai sempre levava trabalho para casa e no ambiente familiar se respirava empresa. “Que eu me lembre, para relaxar o pai ia trabalhar”. Ao ser questionado sobre o que faz em seu horário livre Rogério responde que, “além de trabalhar, eu gosto de ficar com a minha família”. Orgulhoso e bem-sucedido, Rogério conseguiu unir as duas coisas dentro de uma única empresa.

Nas férias, e em muitos finais de semana, Rogério, Cida e seus quatro filhos iam dentro do fusca de Itajaí até Florianópolis onde mantinham um segundo imóvel. As estradas eram ruins e o carro também não era novo, por isso um trajeto que hoje leva em torno de uma hora, nos anos 80 levava pouco mais de três horas. “Isso quando não tinha que parar o carro para dar bronca nos filhos”, brinca Rogério. Como ambas as famílias de Cida e Rogério estavam estabelecidas na capital, o casal sempre manteve um apar-

tamento na cidade para que pudessem aproveitar o tempo livre com os familiares. “Eu me lembro de um apartamento que tínhamos perto do shopping Beira-Mar, que na década de 80 era o campo do Avaí, e nós pulávamos a catraca para ir assistir o treino”, conta Fabricio.

Após um ano de trabalho ao lado do pai, Fabricio foi convocado para servir o exército no batalhão localizado na cidade de Blumenau. No total, passou um ano, um mês e um dia como soldado do 23º Batalhão de Infantaria, no final do regime militar. Ao ser liberado, voltou para trabalhar com o pai. O filho mais velho conta que quando foi convocado estava ainda iniciando na empresa e não tinha deixado uma marca sua, “mas quando voltei já tinha uma bagagem, estava um ano mais velho, já havia cursado um ano de faculdade e assim as coisas começaram a andar mais rápido para mim dentro da empresa”. Durante sua estada no exército teve um grande aprendizado interpessoal. No meio dos militares aprendeu a mandar, a obedecer, como tratar bem as pessoas e como não tratar bem as pessoas. “Nunca tive problema com questões como hierarquia, porque sempre aprendi com o pai a tratar bem as pessoas e que não é preciso bancar o sargento para conseguir o mando ou não mando. No fim, a equipe tem que ser boa”.

Em 1986, cinco anos após a entrada do primeiro filho na Rogério Philippi & Cia Ltda, Rodrigo Philippi começou a trabalhar na empresa. Ao finalizar o colegial Rodrigo foi estudar Administração na UFSC (Universidade de Santa Catarina), e em 1986, com 21 anos, resolveu transferir seus estudos para a Univali, em Itajaí. “Resolvi transferir por causa das greves, era muita greve, tinha greve que durava quatro meses e só voltava no verão quando era muito quente. Foi um período bem ruim de estar na UFSC”, explica Rodrigo. Em Itajaí, Rodrigo se formou na faculdade de

Turismo e Hotelaria, mas não exerceu a profissão. Na empresa, foi assumindo gradualmente o departamento financeiro. “Eu já entrei fazendo cheque, cobrando e vendendo”, o movimento não era muito intenso e era no balcão que se vendia, cobrava e pagava. Ao entrar na empresa Rodrigo foi assumindo seu lugar atrás do balcão, enquanto Fabricio se dividia entre o escritório e o pátio da empresa.

Cristina Philippi é a única filha mulher de Rogério Philippi, porém sua participação na empresa não é diferente dos demais. Começou a trabalhar na empresa em 1989, antes disso Cristina morava em Curitiba onde cursava psicologia. Ao ver que esse não era o caminho que queria seguir, voltou para Itajaí para cursar Administração na Univali. “Quando entrei na empresa, a fábrica de artefatos de cimento ainda era a principal atividade e a empresa Ayres & Philippi estava no final da construção dos últimos prédios”. Cristina trabalhava no período da manhã e estudava no período vespertino. Nessa época, a empresa ainda estava enfrentando a crise dos anos 80. Quando Rodrigo entrou de férias, Cristina assumiu algumas de suas funções. Após algum tempo a jovem assumiu o departamento pessoal da empresa, que na ocasião era muito fraco, e ali começou a criar uma rotina interna para os funcionários diferente do que existia.

Em 1988, um ano antes de Cristina voltar de Curitiba, Luciano Philippi havia concluído seus estudos no segundo grau e estava matriculado no curso de administração na Univali, assim como seus irmãos. Foi nesse ano que o caçula de Rogério começou a trabalhar com o pai. Na época, além da Rogério Philippi & Cia Ltda, Rogério possuía uma segunda empresa onde tinha sociedade com o engenheiro Antônio Ayres dos Santos Júnior, atual superintendente do Porto de Itajaí.

A empresa Ayres & Philippi Planejamento e Construções Ltda foi fundada em 1984 com o objetivo de ser uma administradora de obras e empreiteira. Enquanto esteve ativa a empresa construiu alguns edifícios nas cidades de Itapema e Itajaí, além de reformas de propriedades públicas como escolas, o mercado público e a construção de pontes.

Enquanto cursava a faculdade, Luciano trabalhava para a Ayres & Philippi na área de almoxarifado, controlando os pedidos e entregas de materiais e após um tempo passou a trabalhar no departamento de compras da empresa. “Também estava relacionado a materiais, mas envolvia pesquisa de preço e compras, e meu trabalho de conclusão da faculdade foi baseado nesse tema”, conta Luciano. Em 1994, com o fim das construções, passou a trabalhar para a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda, que estava iniciando suas operações com contêineres. Começou no departamento operacional, aonde se estabeleceu e permanece até hoje.

Atividades paralelas

A construção civil é sempre uma atividade muito afetada em tempos de crise, e com ela a produção de artefatos de cimento cai muito.

Rodrigo Philippi



Apesar de ter contribuído com sua empresa para a urbanização das cidades da região do litoral Centro-Norte de Santa Catarina, Rogério Philippi nunca deixou de gostar das atividades rurais. Nos anos 80 adquiriu uma fazenda em Barra Velha de 100 hectares. A fazenda foi adquirida no nome da empresa Rogério Philippi & Cia Ltda, que alterou seu contrato social ao adicionar as atividades rurais. A renda extra que a fazenda gerava ajudava nas despesas e a enfrentar a crise dos anos 80.

No início era apenas criação bovina, após algum tempo Rogério resolveu investir na criação de búfalos. A diferença entre animais bovinos e bubalinos é que o segundo não possui muita resistência às altas temperaturas, por sua pele ser de cor preta que absorve luz e calor (búfalos possuem poucos pelos e tem dificuldade de dissipar o calor extracorpóreo em função do reduzido número de glândulas sudoríparas). Os búfalos acabam sofrendo muito quando estão expostos ao sol, por esse motivo necessitam de lagos, açudes e rios onde são inseridos para que possam se refrescar quando necessário. Tendo esse conhecimento, Rogério achou que sua fazenda em Barra Velha era um bom lugar para a criação desse tipo de animal.

Rodrigo Philippi conta que quando começou a crise financeira que afetou todo o país, o gado era uma fonte de renda garantida, porque as pessoas continuam comendo carne mesmo com crise. “A construção civil é sempre uma atividade muito afetada em tempos de crise, e com ela a produção de artefatos de cimento cai muito. Então, a fazenda ajudou a manter o rendimento da empresa”, conta.

Mas apesar do gosto de Rogério pela atividade rural, não existia interesse por parte dos filhos. As fazendas foram adquiridas junto com a fábrica de cimento e ambas as fun-

ções andavam lado a lado na economia da empresa. Apesar de irem andar a cavalo e ver as criações na fazenda, os filhos de Rogério não se interessavam pela atividade rural e depois de crescidos resolveram, todos, trabalhar dentro da empresa em Itajaí. “Ninguém queria acordar às cinco da manhã para ir trabalhar na fazenda, só queriam ver no espeto”, brinca Rodrigo Philippi.

“Naquele tempo, eu era um suporte para o pai dentro da fábrica, resolvia pequenas coisas, fazia pagamentos e ajudava nas vendas, então não exercia nenhuma função na fazenda porque precisava ficar ali”, conta Fabricio. Com o tempo o filho mais velho foi assumindo mais responsabilidades e passou a administrar a loja e a fábrica ao lado do pai. Nesse tempo, a empresa comprou uma retroescavadeira que prestava serviços pela cidade.

Em 1986, Fabricio casou com Maria Aparecida da Silva, uma jovem com o mesmo nome e apelido de sua mãe. Fabricio e Cida tiveram duas filhas no final dos anos 80, Lillian e Larissa, as primeiras da terceira geração a trabalhar na empresa. Nesse mesmo ano, Rodrigo Philippi voltou de Florianópolis e passou a trabalhar com o pai e o irmão. Também foi em 1986 que Rogério Philippi e Antônio Ayres formaram uma sociedade para trabalhar com construção civil nas cidades de Itapema e Itajaí. Antônio Ayres, atual superintendente do Porto de Itajaí, autoridade portuária do rio Itajaí-Açu, é engenheiro civil e junto com Rogério trabalhou em algumas obras que modificaram o layout da cidade. Em Itajaí, três edifícios próximos à Igreja Matriz são obras realizadas pela empresa Ayres & Philippi: o edifício Porto Fino, o edifício Paraíso e o edifício Dona Armia. O edifício Paraíso foi concluído em 1994 e foi a última obra da empresa, que também trabalhou para a prefeitura em reformas de propriedades públicas como o mercado públi-

co e na construção de uma ponte no bairro Cidade Nova.

Em 1994, com o aumento da movimentação de contêineres na empresa Rogério Philippi & Cia Ltda ficou claro que as forças de trabalho e investimentos precisavam estar focadas no ramo dos contêineres. Com o fim da obra do edifício Paraíso e a falta de interesse dos filhos na fazenda de criação de búfalos, Rogério decidiu parar com as atividades extras e voltar sua atenção total para a nova atividade e vocação da empresa.

A crise e os anos 80

De manhã nós íamos atrás dos recebimentos para poder depositar e deixar a conta da empresa positiva. À tarde eu ia pra faculdade, e quando voltava no outro dia a conta já estava negativa de novo.

Cristina Philippi



Após o chamado milagre econômico vivido pelo Brasil na década de 70, os anos 80 vieram para derrubar a economia do país e trazer grandes dificuldades para os empresários da época além de desafios que precisavam ser superados para que as empresas não fechassem. Conhecida como década perdida, o crescimento do país passou de 7%, nos anos 70, para 2%, nos anos 80, e com isso o aumento da dívida externa e interna cresceu muito. O governo gastava mais do que arrecadava e a inflação não parava de subir, desvalorizando a moeda. Foram muitas tentativas de reformas monetárias como: Plano Cruzado, de 1986 (que transformou mil cruzeiros em um cruzado); Plano Bresser, de 1987 (que congelou o preço dos aluguéis e dos salários); Plano Verão, de 1989 (que transformou mil cruzados em um cruzado novo). Nenhum dos três planos citados teve sucesso em constituir uma estabilidade econômica para o país.

Para a Rogério Philippi & Cia Ltda a crise dos anos 80 começou em 1983. Até um ano antes, o movimento na produção de artefatos de cimento era grande, tinha demanda e as prefeituras estavam em franco desenvolvimento, mas com o início da recessão e a troca de prefeito após as eleições, o movimento despencou. Ao prever a crise econômica que estava por vir, a construção civil baixou sua demanda e assim houve uma queda na procura por produtos de artefatos de cimentos. Para somar com a má situação econômica que o Brasil estava começando a enfrentar, em 1983 um fenômeno natural cíclico que ocorre no vale do Itajaí, aproximadamente, a cada 30 anos, deixou a cidade devastada.

A enchente de 1983 causada pela cheia do rio Itajaí-Açu, parou a economia da cidade. Ao todo foram 135 cidades atingidas, 198 mil desabrigados e 49 mortos. O rio chegou a atingir 15,34 metros e algumas cidades permaneceram

32 dias em isolamento total. As três cidades mais atingidas foram Rio do Sul, Blumenau e Itajaí. As cheias do rio Itajaí-Açu são causadas por fortes chuvas somadas à maré alta que dificulta o escoamento da água do rio no oceano Atlântico. O rio Itajaí-Açu nasce na serra catarinense, mas é em Rio do Sul que ele ganha o nome que tem.

Quando o rio começou a subir, a empresa abrigou aproximadamente 100 pessoas em seu pátio. Eram muitas pessoas para alimentar e administrar. Ou seja, a empresa possuía gastos, mas não produzia. Rodrigo conta que não tinha como ser diferente porque era um momento humanitário, aquelas pessoas estavam desalojadas e precisavam de cuidados, porém a enchente resultou num rombo econômico para a empresa. Foram mais de 30 dias sem produzir nada, tendo que pagar os salários dos empregados e manter aquelas pessoas no pátio da empresa. “O governo mandava água, mas muita coisa éramos nós que tínhamos que prover naquela situação”, relembra Rodrigo. A empresa era um dos poucos locais planos que não foram afetados diretamente com a cheia, um ponto seco no meio de tanta água. Com a enchente a cidade quebrou, a economia parou e tudo virou uma bola de neve. Em 1984, outra enchente inundou as ruas da cidade causando mais estragos e perdas.

Com as dificuldades, foi necessário contrair empréstimos para pagar as despesas da empresa. Demitir funcionários é algo que Rogério Philippi prefere evitar, e sempre mantém a equipe de trabalho o máximo que pode. “O pai sempre teve uma dificuldade muito grande em demitir, e precisava pegar dinheiro emprestado para manter o pessoal”. Como a fábrica precisava produzir e os funcionários precisavam trabalhar para justificar seus salários, o estoque da empre-

sa na época da crise aumentou muito, apesar da pouca saída. Após muita insistência dos filhos, principalmente de Rodrigo que era o financeiro da empresa, Rogério exerceu que não tinha mais condições de se manter daquela forma, foi quando se viu convencido de que era necessário ajustar o quadro de funcionários. “Ele tinha duas opções, ou se ajustava ou ia fechar”, comenta Rodrigo.

Para quitar as dívidas foi preciso se desfazer de imóveis, automóveis, etc. O dinheiro da venda desses bens entrava num dia e no outro já não existia mais. Os empréstimos tinham começado a acumular e as dívidas eram muitas, a economia não se reestabelecia, a inflação só aumentava e a cidade ainda não havia superado as consequências das enchentes. “A inflação paralisou, mas o que levou para o fundo do poço foi a enchente”.

Assim que começou a trabalhar na Rogério Philippi & Cia Ltda, Cristina assumiu algumas das funções de Rodrigo que estava saindo de férias. “De manhã nós íamos atrás dos recebimentos para poder depositar e deixar a conta da empresa positiva. À tarde eu ia para a faculdade, e quando voltava no outro dia a conta já estava negativa de novo”, relata Cristina sobre a difícil rotina financeira da empresa. Enquanto a filha conseguia o dinheiro na parte da manhã, à tarde Rogério usava o dinheiro para pagar as contas da empresa. “Eu nunca via o pai fazer os pagamentos porque quando ele saía para pagar eu estava na faculdade, então um dia cheguei a sonhar que eu trazia um carrinho de mão cheio de dinheiro e o pai tirava tudo com um caminhão, e eu nunca dava conta porque ia de carrinho de mão. Foi um pesadelo!”.

Após quitar as dívidas e diminuir o quadro de funcionários, a empresa precisou se restabelecer e equilibrar as

contas para voltar a crescer e ter a mesma ou maior representatividade que tinha antes da crise e das enchentes. Foram três anos de crise e luta para se reestabelecer e retornar ao crescimento. “Foi preciso pensar diferente, parar de reformar aquilo que não era urgente, parar de fazer estoque e começar a organizar as contas”, comenta o diretor financeiro da empresa.

Em 1987, a empresa recebeu o primeiro contêiner para ser armazenado, mas o início dessa atividade foi lento e por acaso. Rodrigo conta que levou sete anos após o primeiro contêiner chegar para que a situação econômica da empresa e do Brasil melhorasse. Foi só em 1994, com a criação do Plano Real elaborado pelo Ministro da Fazenda, Fernando Henrique Cardoso (futuro presidente do país), que a situação econômica do Brasil melhorou. “Foram sete anos trabalhando com armador em época de inflação. Tinha cliente que pagava com 90 dias de atraso, e como nós faturávamos com o dólar do dia, recebíamos em real, 90 dias depois, ou seja, recebíamos menos da metade do que tinha sido faturado. Mas não tinha o que fazer porque era a realidade da época”.

O Advento do Contêiner

Aí eles falaram: 'Mas, seu Rogério, nós precisamos desse serviço para mais dez contêineres'. Então eu resolvi conversar melhor sobre o assunto.

Rogério Philippi



Foi em 1936, que o americano Malcom McLean, motorista e dono de uma pequena empresa de caminhões, teve a ideia de criar uma grande caixa de aço para que as mercadorias pudessem ser embarcadas com maior facilidade dentro do navio. A ideia surgiu enquanto McLean observava o lento embarque de fardos de algodão no porto de Nova Iorque. Após aprimorar e estudar um pouco mais sobre a sua invenção, McLean fundou, em 1955, a empresa Sea Land Service. Três anos após a fundação da empresa marítima, uma das pioneiras na fabricação e transporte de contêineres, as autoridades portuárias viram a necessidade de criar uma padronização internacional para essas caixas de aço, a fim de facilitar o manuseio e transporte. Foram dez anos até que a uniformização estivesse concluída e todas as fabricantes estivessem de acordo com o padrão inglês ISO (International Standards Organization).

Conforme a ISO, a quantidade de contêiner é calculada em TEU (twenty feet equivalent unit/ unidade equivalente a 20 pés). Considerando que os contêineres seguem dois padrões: o de 20 pés e o de 40 pés, para cada contêiner de 40 pés são considerados dois TEUs. Há alguns modelos de contêiner como: open top, flat rack, plataforma e tank, que foram confeccionados para cargas específicas como: líquidos e produtos de grande porte. Os modelos mais comuns no processo de importação e exportação por via marítima são os secos (dries) e os refrigerados (reefers) que possuem as mesmas variações de tamanhos, porém um é para mercadorias secas e o outro é para mercadorias resfriadas ou congeladas.

O primeiro contêiner a desembarcar no Brasil foi descarregado no porto de Santos em dezembro de 1965, ano em que Rogério e Jair se tornaram sócios. Em Itajaí, o contêiner chegou apenas na década de 80 quando o uso desse

facilitador estava se tornando mais comum no país, porém, a falta de equipamentos para manusear esse tipo de carga e de infraestrutura portuária dificultava as operações no porto de Itajaí.

Em 1985, (ano em que a ditadura militar deixou de existir no país) chegou ao portão da empresa Rogério Philippi & Cia Ltda o primeiro contêiner. Ninguém sabia ao certo o que era esse equipamento. Já tinham ouvido falar, mas não se conhecia muito bem seu tamanho, peso, estrutura e como carregar e descarregar essa grande caixa de aço.

Rogério conta que quando o porto de Itajaí começou a receber contêineres foi organizada uma reunião com os empresários da região para explicar o que era e para que servia um contêiner. Entretanto, ninguém entendia muito do assunto ou conseguia imaginar o que era aquilo, e em certo momento durante a reunião de apresentação, um empresário, que exportava cabos de vassoura, expressou que tinha interesse em exportar por meio de contêineres e solicitou que quando chegassem ao porto de Itajaí, enviassem o contêiner para o pátio da sua empresa que ele colocaria um contêiner em cima de quatro tambores até o navio chegar. “Então o pensamento dele era esse, que um contêiner era uma caixa grande como uma carroceria de caminhão que se tirava com um macaco, colocava tambores em baixo e tirava o cavalo” Rogério conta que não se pensava em máquinas para movimentação de contêiner na época, já que ninguém sabia ao certo como era um contêiner.

Fabricio explica que quando os contêineres chegavam de transferência de outras cidades, os operários não podiam descarregar direto no porto de Itajaí porque seu pátio era alfandegado, “então eles tiravam o contêiner de cima do

caminhão e colocavam em cima de outro caminhão”. Os donos desses contêineres e seus representantes precisavam de um pátio onde pudessem descarregar essas unidades, como a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda já possuía uma empilhadeira – que era utilizada para movimentar o estoque de artefatos de cimento – e uma área remanescente da época da madeira, Rogério foi procurado pela agência marítima local para saber se poderiam descarregar aquela unidade em seu pátio. Ao ser questionado sobre a possibilidade do serviço ser realizado por ele, Rogério ficou surpreso porque não sabia direito o que era um contêiner, mas instruiu que enviassem para a empresa para que fizessem um teste. Chegaram cinco contêineres para serem descarregados, e foi com dificuldade que conseguiram finalizar o serviço, já que a empilhadeira que possuíam não era adequada para aquela operação.

“Quando descarregamos aqueles primeiros cinco contêineres eles perguntaram quanto eu ia cobrar e eu disse que não cobraria nada porque aquele não era o nosso serviço, que estava apenas prestando um favor”. Rogério Philippi e a cidade de Itajaí ainda não conseguiam prever a transformação que o advento do contêiner traria para a região. “Aí eles falaram: ‘Mas, seu Rogério, nós precisamos desse serviço para mais dez contêineres’. Então eu resolvi conversar melhor sobre o assunto”, conta o fundador, achando graça da forma inesperada com que sua empresa adotou um novo serviço. Assim, sem saber ao certo, nascia o primeiro terminal retroportuário de Itajaí, dando origem a retroárea da cidade que gerou apoio logístico indispensável para o porto, para o crescimento econômico local e para que Itajaí atingisse o maior PIB de Santa Catarina.

A transição

*Eu lembro que falava muito ao pai que precisávamos
alterar a forma de pensar o cliente.*

Fabricio Philippi



“Eu ainda tenho sangue de madeira nas veias, fui criado na madeira e ali aprendi muita coisa, não era difícil. No ramo do contêiner há muitos desafios para enfrentar”, conta Rogério Philippi. O empresário demonstrou resistência para mudar de setor e precisou da ajuda dos filhos para enfrentar essa dificuldade. Acostumado a lidar com indústria onde fazia do seu jeito e achava um comprador para o seu produto, quando passou a atuar como prestador de serviço se viu tendo que acatar exigências de fora. Para isso, a participação de uma nova geração foi extremamente importante, além da força de trabalho os filhos de Rogério também o ajudaram a entender e enfrentar esse novo desafio.

Por mais que ter uma empresa de 50 anos seja um motivo de orgulho e satisfação, é nos filhos que Rogério enxerga sua maior conquista, onde vê que os investimentos nos estudos e no bom exemplo – que sempre buscou passar – fizeram a diferença e formaram empresários de visão e bem-sucedidos.

Da mesma forma que Rodrigo ajudou o pai a enfrentar financeiramente a crise dos anos 80, reduzindo custos e diminuindo o quadro de funcionários, Fabricio foi essencial para que o negócio com o contêiner tivesse sucesso. “Hoje nós trabalhamos com contêiner graças ao Fabricio, devo isso a ele”, comenta Rogério emocionado e orgulhoso. “Sempre tive o apoio e a competência dos meus filhos dentro da empresa, toda essa parte de movimentação de contêineres é mérito deles. Talvez meus concorrentes não tenham tido esse apoio que tive e por isso somos o terminal retroportuário mais antigo da cidade”.

Quando começaram a armazenar contêineres e cobrar pelo serviço, a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda passou a ter mais uma atividade em seu contrato social: a de ar-

mazém geral. Como, na época, o movimento de contêiner ainda era tímido e o número de unidades armazenadas no terminal era baixo, a principal atividade continuava a ser a fábrica de cimento. A empresa trabalhou dessa forma durante alguns anos, coexistindo como fábrica e armazém. Entretanto, mesmo que a transição de fábrica de artefatos de cimento para terminal retroportuário tenha sido lenta, ela estava acontecendo e a família Philippi precisava se adequar a nova demanda de serviço. “O contêiner tinha uma linha crescente, sempre aumentava o número mês a mês, ainda que aumentasse para 30 unidades, ele sempre aumentava, enquanto a demanda por artefatos de cimento estava estagnada”, relembra Fabricio. Ano a ano o espaço segregado para contêineres ficava cada vez maior e a empresa passou a alugar um terreno vizinho para atender a demanda, até que chegou o momento em que ficou claro que economicamente era mais viável focar seus investimentos e esforços apenas no serviço de armazenagem de contêineres e cargas e fechar a fábrica de artefatos de cimento.

Em 1994 (ano em que Fernando Henrique Cardoso estabilizou a economia do país ao criar o Plano Real e acabar com a inflação), a empresa finalizou com todas as suas atividades paralelas e voltou sua força de trabalho para o setor de importação e exportação. “Em 1994, quando eu voltei de uma especialização a economia engrenou, com o Plano Real o faturamento foi subindo e a economia foi crescendo muito rápido”, relembra Rodrigo.

Para Rodrigo, aprender a lidar com contêiner foi fácil porque o movimento era pequeno. “Se movimentava 150 contêineres por mês, até chegar em 800 levou sete anos”. Na parte financeira o desafio também não foi tão grande porque se tinha uma noção de como contabilizar serviços, já

que prestavam serviço de retroescavadeira e colocação de lajota. “O serviço tem outra maneira de fazer a conta, mas já tínhamos uma noção por causa da retroescavadeira”. Ao contrário de Rodrigo, responsável pelo setor financeiro, Fabricio que trabalhava com a parte operacional tem uma visão diferente sobre o começo dessa atividade. Para Fabricio a transição foi complicada porque seu pai teve muita resistência em sair do setor de produção e passar a pensar como prestador de serviço. “Eu lembro que falava muito ao pai que precisávamos alterar a forma de pensar o cliente”. Segundo o filho mais velho, era necessário mudar toda a concepção de negócio que tinham para agir de forma correta como prestadores de serviço. “E isso para nós foi difícil, mas entendemos que o serviço só poderia dar um salto de qualidade quando começássemos a concordar com o cliente”.

Rogério estava acostumado a fazer as coisas de sua maneira, sem interferência externa. Quando o cliente passou a determinar como era feito o serviço, o empresário se viu em uma situação nova e resistiu. Após 30 anos trabalhando como produtor e determinando como o serviço deveria ser administrado dentro da sua empresa, com a mudança ele viu a sua autoridade e independência de pensamento ficar limitada e isso gerou um conflito. Sentiu como se não mandasse mais em seu próprio negócio, algo que lutou para conquistar. Como Fabricio era muito novo, para ele foi fácil se moldar conforme as exigências externas e passou a ser uma ponte entre o cliente e o pai, para que as exigências de um conseguissem vencer a resistência do outro. “Ele teve que se adequar, começar a mudar o pensamento e isso levou um tempo”, comenta Fabricio.

Luciano Philippi começou a trabalhar com contêineres em 1994, assim que a movimentação começou a aumentar, e

lembra-se da resistência que o pai oferecia à novidade. “O pai tinha um modelo de condução de negócio que era dele, e quando trazíamos um modelo diferente, éramos questionados”. Luciano é sete anos mais novo que Fabricio, e por ser o mais novo dos irmãos precisou batalhar mais por seu espaço dentro da empresa. “Logo, eu percebi que estava enfrentando uma barreira natural e que devia rompê-la de alguma forma, então quando eu comecei a me posicionar precisava ter opiniões bem claras e definidas para ter aceitação do que falava”. Ao expressar a sua opinião sobre algo, Luciano solicitava espaço para executar seu pensamento e se colocava como responsável caso algo desse errado. “Sempre me coloquei dessa forma até o dia em que ganhei esse espaço”.

O dia em que Luciano Philippi conquistou seu espaço como voz ativa entre seus irmãos e pai – assumindo o risco daquilo que desejava aplicar – algo atípico ocorreu na empresa. Na ocasião, havia uma operação noturna de descarga de contêineres para o porto e Luciano era o responsável por acompanhar a operação. Como de costume, era feito um rodízio entre os diretores e aquela era a sua vez. Porém, ele entendia que não havia necessidade de um diretor estar presente durante toda a operação, já que o telefone celular estava disponível e no caso de qualquer ocorrência fora do comum o diretor plantonista poderia ser localizado. Com isso em mente, Luciano resolveu se ausentar. Seu pai estava voltando de Florianópolis e por hábito resolveu dar uma passada na empresa. Ao chegar, Rogério descobriu que alguns vizinhos haviam se queixado da movimentação interna da operação. Ao ser questionado, Luciano se posicionou e respondeu que sua presença não teria evitado as queixas e que esteve disponível no celular durante todo o tempo. “Aí todos entenderam que não havia necessidade de estar o tempo todo durante a operação, desde que esti-

vesse disponível por telefone, e tem sido assim até hoje”.

Para Cristina Philippi trabalhar com o pai é fácil e difícil ao mesmo tempo. Fácil por ser um empresário sensato, ter respeito e amor ao próximo. “Ele te chama junto para trabalhar e não deixa ninguém sozinho”, explica. Mas é difícil porque é preciso provar a sua capacidade a cada dia. “O amor que ele tem pela empresa ninguém nunca vai ter, por mais que nós quatro tenhamos crescido aqui dentro, ele é o fundador, isso aqui é fruto dele, por isso é difícil fazê-lo entender que a visão dele não é a única certa”, comenta.

O que é um terminal retroportuário?

Aí o representante do armador vinha nos visitar e achava tudo muito organizado porque separávamos as fichas com elástico.

Rodrigo Philippi



Um terminal retroportuário é um armazém de depósito de contêineres e mercadorias que fica localizado na retroárea do porto, ou seja, na zona de apoio logístico ao porto. Nele, são armazenados contêineres e mercadorias, é onde são realizados serviços de reparos em contêineres vazios; ova (colocar a mercadoria dentro do contêiner) e desova (retirar a mercadoria de dentro do contêiner) nos contêineres cheios; monitoramento de temperatura em contêineres refrigerados; controle de estoque; controle de entrada e saída de contêineres.

Quando os contêineres passaram a ser uma atividade da Rogério Philippi & Cia Ltda, Fabricio era o único filho dentro da empresa. Voltado mais para a parte operacional, ele precisou estudar, ir atrás e pesquisar o que era um contêiner e o que fazia um terminal retroportuário. Com a chegada do irmão, que assumiu as responsabilidades de Fabricio em relação ao setor financeiro, foi possível que ele voltasse a sua atenção para a parte operacional. “Aí começamos a estudar, conversar com as pessoas das agências marítimas, entrar no porto, entender esse novo universo”, comenta Fabricio.

Ao conversar com as pessoas de dentro das agências marítimas, Fabricio começou a se familiarizar com os termos usados pelo setor, como ova e desova de contêiner. E começaram a planejar seus próximos passos. “Eles disseram para nos prepararmos para fazer reparo em contêiner, então fomos para dentro do porto ver, estudar e aprender”, relembra. Na época, não havia outra referência, não existia um concorrente mais experiente para dar um exemplo, todas as operações feitas no terminal tinham como modelo o que se fazia no porto. Para conseguir carregar (estufar) um contêiner com piso cerâmico foi confeccionada uma plataforma a fim de que a empilhadeira pudesse entrar no con-

têiner com a carga. Como ainda não possuíam máquinas para contêiner cheio era tudo feito em cima da plataforma.

Quando começaram as operações dentro do terminal, o porto era pequeno e vivia uma época conturbada. Eram muitas greves que paralisavam as movimentações dentro do porto e acabavam procurando o terminal para baixar esses contêineres do caminhão. Como o terminal ficava bastante próximo ao porto chegaram a receber direto do navio. O mercado de contêineres era ainda muito pequeno, então a empresa fazia muitas atividades extras. “Até corda para amarrar navio, quando o porto estava cheio, alugava um espaço para botar no nosso pátio”, conta Fabricio.

Estava claro que era preciso entender e estudar um pouco mais sobre aquele filão de negócio, então Fabricio se cadastrou na Câmara Brasileira de Contêiner (CBC), que tinha o objetivo de profissionalizar o Brasil para lidar com contêineres, e começou a receber ligações sobre cursos que eram ministrados em Santos, São Paulo e Paranaguá. “Ao todo, devo ter feito uns dez cursos. Fiz curso sobre reparo de contêiner, sobre motor frigorífico, sobre o que era um contêiner”, explica. Nesses cursos o jovem administrador absorveu muita novidade que trouxe para dentro da empresa. “Cheguei na empresa dizendo que tinha que comprar solda MIG – solda contínua – para fazer reparo em contêiner, mas ninguém sabia o que era uma solda MIG. Tivemos que ir atrás de quem fabricava navio para saber onde comprar essa solda e depois tivemos que ensinar nossos reparadores a usar aquele novo tipo de solda”, comenta.

Além dos cursos, Fabricio também passou a visitar os armadores que descreviam como deveria ser feito o serviço. As empresas estrangeiras sempre foram muito exigen-

tes com a qualidade na prestação do serviço e a empresa teve que se adaptar a essa nova realidade quando passou a trabalhar com contêineres, procurando sempre atender aquilo que era requisitado, e aumentando seu nível gradualmente.

Fabricio conta que, mesmo pesquisando, era muito difícil encontrar as respostas porque não existia ninguém expert no assunto naquele tempo, já que aquilo era novo para todo mundo. “Tivemos que ir tateando no escuro, errando para aprender. Cada dia tinha uma história nova, um novo aprendizado, algo que precisava ser ajustado ou refeito”.

Para ter uma noção de como era pequeno e desafiador o movimento de contêineres no início, quando o contêiner entrava no terminal era feita uma ficha contendo o número e informações sobre aquela unidade e as fichas eram separadas por cliente, cada armador tinha a sua pilha com fichas de papel presas por um elástico. Quando o contêiner saía, a ficha saía da pilha. Esse era o sistema de controle de estoque na época, para saber quantos contêineres tinha no estoque era só contar as fichas da pilha. “Aí o representante do armador vinha nos visitar e achava tudo muito organizado porque separávamos as fichas com elástico” lembra Rodrigo, achando engraçado ao analisar a evolução do processo de controle de estoque.

Informatização

Nós não sabíamos como seria o futuro, mas sabíamos que estávamos num patamar avançado no sistema de informática comparado com a região.

Fabricio Philippi



Uma calculadora facit foi a primeira aquisição em tecnologia da empresa Rogério Philippi & Cia Ltda para dentro do escritório. Ela custava tão caro, que Rogério a guardava no cofre no fim do dia. Seu mecanismo era complicado, mas só o fato de não precisar fazer os cálculos de cabeça valia o esforço. Com o tempo a facit foi sendo substituída por calculadoras mais modernas e baratas e perdeu o seu valor. Mas a empresa chegou a ter três calculadores do modelo facit para facilitar na hora de fazer o cálculo da cubagem e respectivo valor das madeiras. Rogério conta que uma noite duas facit foram roubadas de dentro do escritório. Alguns dias depois um açougueiro apareceu com as duas calculadoras na empresa. “Ele disse que dois rapazes foram ao seu açougue trocá-las por carne”, o açougueiro deu aos rapazes três quilos de carne em troca das calculadoras, depois foi nas madeireiras da região saber se aquelas máquinas não tinham sido roubadas. “Quando ele chegou aqui eu recuperei as calculadoras e paguei a carne que ele tinha dado para os ladrões”, conta. Aquelas calculadoras facit tinham um valor muito grande na rotina da empresa e eram aparelhos modernos para a época.

Heitor Paulo começou a trabalhar na empresa em 1972, na época da madeireira. Ele começou com o cargo de motorista, levando madeira para o porto, mas logo após passou para a parte administrativa. Dentro do escritório foi recebendo responsabilidades e passou a controlar as fichas de funcionários e folha ponto. Ele se lembra de quando calculavam madeira na facit e como aquele aparelho auxiliava na rotina da empresa.

Com o início da era da informatização os investimentos em computadores e programas pareciam ser inevitáveis para quem trabalhava com comércio exterior. “No começo era fax, depois tinha que comprar uma linha direta de co-

municação pré-internet, até que em meados da década de 90 a internet foi lançada no Brasil e os relatórios passaram a ser enviados via email”, comenta Fabricio Philippi. Como a internet ainda era discada e seu custo bem alto, ela só era conectada na hora do envio do relatório diário. Hoje, os relatórios são enviados via internet de hora em hora.

No começo era apenas um computador dividido entre os departamentos financeiros e operacionais. Naquela primeira máquina eram lançadas as informações necessárias para que os relatórios de movimentação e estoque fossem gerados, também era nela que as notas fiscais eram feitas. “Era um computador e uma impressora e dava conta”, comenta Rodrigo.

Fabricio conta que quando o armador começou a exigir que os relatórios fossem enviados de forma eletrônica foi preciso pesquisar e ir à busca de uma solução em Santos, porque não havia alguém especializado em tecnologia da informação para comércio exterior aqui na região. Ao adquirir o primeiro programa eletrônico de informações para a empresa, foi preciso investir em uma viagem até Santos para negociar, comprar o programa e trazer a pessoa especializada – com passagem e hotel – para que viesse instalar e treinar quem fosse utilizar o programa. “Para o nosso tamanho foi um investimento bem pesado”, relembra Rodrigo.

Ao comparar o processo de informatização ao qual estavam iniciando, Fabricio lembra que era algo incomum para a classe empresarial da época. “Lembro que tínhamos o faturamento de duas boas padarias e um alto grau tecnológico de informação que ninguém tinha na cidade”. A empresa precisou investir alto, aprender a lidar com a novidade para que pudessem se adequar ao novo momento. Na

cidade, a maioria das empresas ainda não estava indo por aquele caminho. O nível de investimento em programas eletrônicos e linhas de comunicação pré-internet eram altos e o faturamento era de uma empresa de pequeno porte. “Nós não sabíamos como seria o futuro, mas sabíamos que estávamos num patamar avançado no sistema de informática comparado com a região”, comenta Fabricio.

Foram três anos nesse processo inicial de aquisição de equipamentos e programas, aprendizagem e adaptação. No começo, o sistema da empresa gerava os códigos que eram enviados ao cliente que tinha que decodificar e lançar as informações no seu próprio sistema. Depois de algum tempo começaram a exigir que a empresa enviasse os relatórios nos códigos deles para que fossem incorporados automaticamente no sistema. No início, os relatórios eram enviados para as agências locais para que elas enviassem para o exterior, agora as informações vão diretamente para o exterior e são atualizadas de hora em hora.

Aquisição de maquinário

Eu lembro que fomos visitar o terminal porque tinham comprado uma empilhadeira nova, e como eu era pequena me colocaram do lado da empilhadeira para mostrar que o pneu era maior do que eu.

Larissa Philippi



Quando a Rogério Philippi & Cia Ltda começou a receber os primeiros contêineres, eles eram todos de 20 pés. Com muita dificuldade a empilhadeira pequena – adquirida para ser utilizada na movimentação dos produtos da fábrica de artefatos de cimento – tirava o contêiner de cima do caminhão e colocava no chão do pátio. Antônio Schimitt, que trabalhava na parte operacional de vistoria de contêineres conta que essas unidades eram calçadas com tocos de madeira, a fim de que não encostassem diretamente no chão. Assim, na hora de carregá-las novamente o garfo da empilhadeira conseguiria passar por baixo do contêiner.

As três primeiras empilhadeiras adquiridas por Rogério Philippi eram todas de quatro toneladas, adequadas para a movimentação de mercadorias de pequeno e médio porte, mas inadequadas para a movimentação de contêineres já que seus garfos inapropriados não encaixavam na parte do contêiner que é designada para isso.

Quando a equipe da Rogério Philippi & Cia Ltda estava começando a adquirir um pouco de experiência em movimentar contêineres de 20 pés, apareceu na empresa um contêiner de 40 pés. Com o dobro do tamanho o desafio de movimentar aquele equipamento era duas vezes maior e foi preciso a ajuda da retroscavadeira para que a operação fosse bem-sucedida. “A empilhadeira pegou pelo meio e a retroscavadeira por trás, e assim suspenderam o contêiner para que o caminhão saísse de baixo e eles pudessem colocar o contêiner no pátio”, conta Rogério. Nessa época, a retroscavadeira fazia muito serviço fora da empresa, havia muita procura, por isso, Fabricio conta que só carregavam os contêineres de 40 pés no fim do dia, quando a retroscavadeira voltava para o pátio. Antes disso não tinha como ser carregado.

Antônio Schmitt lembra que, para facilitar a movimentação do contêiner, quando ele chegava ao pátio da empresa era marcado com giz na altura onde a empilhadeira deveria pegar, para que o contêiner não tombasse por falta de equilíbrio. “A gente tinha um pedaço de madeira, como uma régua, para medir onde a empilhadeira deveria pegar o contêiner”, comenta. “A porta é mais pesada que a frente do contêiner, por isso era preciso fazer essa marca que indicava o ponto de equilíbrio, hoje não é mais necessário”, explica Rogério.

Como a movimentação de contêineres dentro da empresa ainda era muito pequena, Fabricio lembra que a empilhadeira (assim como a retroescavadeira) fazia muito serviço fora. “Existiam apenas três empilhadeiras em Itajaí na época, e a nossa era a única que operava fora do porto, então quando havia algum serviço que precisava de uma empilhadeira eles nos ligavam”, comenta. A empilhadeira, muitas vezes, ficava fora o dia inteiro e era muito procurada.

Com o aumento do serviço ficou claro que uma empilhadeira e uma retroescavadeira não eram adequadas para executar aquela operação, então Rogério foi à busca de uma nova máquina para a empresa. As empilhadeiras apropriadas para a movimentação de contêineres sempre tiveram um custo muito alto, e naquele momento a aquisição dessas máquinas não estavam ao alcance da empresa.

Após seis meses da chegada do primeiro contêiner em seu pátio, Rogério Philippi comprou uma empilhadeira idêntica àquela que já tinham. Com as duas empilhadeiras era possível carregar o contêiner de 40 pés e a retroescavadeira deixou de ser utilizada para o serviço. “Mesmo com os contêineres de 20 pés nós tínhamos dificuldades porque nossas empilhadeiras não eram apropriadas para isso,

seus garfos eram curtos e muito juntos”, comenta Rogério. A fim de criar uma solução temporária para sua dificuldade com equipamentos, um dos funcionários da empresa sugeriu ao Rogério que eles produzissem uma capa para ser encaixada nos garfos da empilhadeira aumentando o comprimento e largura do garfo. Essa capa foi confeccionada a partir de uma cantoneira de seis metros.

Passado algum tempo, a empresa já estava operando como um terminal retroportuário (ainda que de forma tímida), e uma nova empilhadeira foi adquirida. Ela tinha capacidade para sete toneladas e era apropriada para a movimentação de contêineres de 20 pés. A aquisição dessa empilhadeira demonstrava que a Rogério Philippi & Cia Ltda estava começando a investir e acreditar em um novo nicho de mercado, e estava mais uma vez se reinventando como empresa.

Ainda que as empilhadeiras conseguissem dar conta dos contêineres vazios, a empresa passou a ter procura por clientes de contêineres cheios, ovados, que precisavam descarregar o contêiner dentro do terminal. Aquelas empilhadeiras não eram apropriadas para o serviço de movimentação de contêineres cheios de 40 pés, onde o peso pode chegar a 37 toneladas. Foi nesse momento que Rogério e seus filhos decidiram que precisavam adquirir uma máquina apropriada para movimentar essas unidades.

Na verdade, a primeira empilhadeira para contêiner cheio da Rogério Philippi & Cia Ltda era um guindaste que foi adaptado para carregar contêiner cheio. Na época, o valor de uma empilhadeira Top Loader, era equivalente ao valor da propriedade da empresa, ou seja, para conseguir adquirir a Top Loader Rogério teria que vender o pátio onde armazenava os contêineres. Esse guindaste foi a primeira

máquina de grande porte da Rogério Philippi & Cia Ltda e não possuía pneus, era com esteira. “Comparada ao que existia, aquele guindaste era uma coisa pré-histórica, mas nós tivemos que usar por cinco anos aquela máquina, porque mesmo que a situação econômica estivesse subindo, subia pouco”, relata Fabricio.

O funcionário Antonio Schimitt relembra que para o guindaste conseguir movimentar o contêiner era preciso fixar os cabos de aço nas extremidades do contêiner, por isso ele tinha que subir no contêiner, que estava em cima do caminhão, e fixar esses cabos. “Era mais devagar do que é hoje, mas o movimento também não era tão grande”, comenta.

Após cinco anos operando com o guindaste, uma empilhadeira Top Loader, da marca Milan, foi adquirida pela empresa e uma comoção por parte dos sócios e da equipe tomou conta da atmosfera do terminal. “Eu lembro que fomos visitar o terminal porque tinham comprado uma empilhadeira nova, e como eu era pequena me colocaram do lado da empilhadeira para mostrar que o pneu era maior do que eu”, relembra Larissa Philippi, segunda filha de Fabricio e neta de Rogério. Atualmente, Larissa é a representante da terceira geração da família Philippi dentro da empresa.

Após a aquisição da Top Loader, que puxava o contêiner por cima, a empresa comprou a primeira Reach Stacker, última novidade em tecnologia quando se tratava de movimentação de contêiner. Com uma lança capaz de buscar contêineres em pilhas mais escondidas ela facilitou e acelerou o processo de carregamento e armazenagem de contêineres. Hoje a empresa possui oito empilhadeiras de grande porte.

A primeira máquina adquirida para trabalhar no estoque da fábrica de artefatos de cimento ainda opera, auxiliando dentro da oficina da empresa. “Ela deve ter quase 50 anos também, porque quando eu comprei essa empilhadeira ela já tinha 10 anos e isso deve ter sido no final da década de 70. É a prata da casa”, comenta Rogério, orgulhoso pelo bom investimento que fez.

A troca de endereço

Em um ano a filial estava cheia e tivemos que ampliar, investir em maquinário, calçar o terreno, expandir, etc.

Rodrigo Philippi



Segundo Rodrigo Philippi, o grande crescimento da empresa foi na virada do milênio. No começo dos anos 2000, com a entrada do contêiner cheio e refrigerado a empresa passou a crescer exponencialmente. Após decidir que encerraria as atividades como fábrica de artefatos de cimento e passaria a focar todos os investimentos e energia no ramo de armazenagem de contêineres, Rogério entendeu que a presença dos filhos era indispensável e convidou os quatro para formarem uma sociedade, transformando os quatro filhos em sócios, equalizando os salários e definindo a distribuição de lucros. “Quando todo mundo entendeu melhor isso, a empresa começou a crescer”, relata Rodrigo.

Em 2001, a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda comprou um terreno de 50 mil m² na divisa entre a Rodovia Governador Adolfo Konder e a BR-101. De fácil acesso ao porto e em um dos principais acessos à cidade, o terreno foi adquirido como um investimento para os anos futuros, e a expectativa era de que em até 10 anos ele fosse ficar cheio de contêineres. “Em um ano a filial estava cheia e tivemos que ampliar, investir em maquinário, calçar o terreno, expandir, etc”, comenta Rodrigo.

O mesmo valor investido na aquisição do terreno foi utilizado na terraplanagem para aumento do nível planimétrico. Após ter vivenciado a enchente de 1983 e conhecer a dificuldade e os estragos que esse fenômeno natural pode causar, Rogério insistiu que medidas preventivas fossem tomadas para que o terreno estivesse acima da maior cota de enchente já registrada. Por esse motivo o aterro foi essencial para que em 2008 a enchente não atingisse o terminal. Em 2008, a cheia do rio Itajaí-Açu não afetou nenhum dos terminais da Rogério Philippi & Cia Ltda graças à localização e obras de terraplanagem de ambos os terrenos.

Apesar da propriedade no bairro São João estar apenas a 500 metros de distância do porto de Itajaí, os 12 mil m² estavam pequenos, e o fato de estarem posicionados em uma área residencial gerou conflito. Dessa forma, o novo terminal retroportuário da Rogério Philippi & Cia Ltda, localizado na saída da cidade, passou a receber uma atenção maior por conta de seu espaço e do investimento na estrutura como tomadas para monitoramento de temperatura, checagem e reparo de motor de unidades refrigeradas, construção de armazém coberto, oficina para maquinário e oficina para reparo de contêineres.

Luciano Philippi já trabalhava na área operacional da empresa, ao lado do irmão mais velho, desde 1994. Com a abertura da filial ele passou a dirigir o novo terminal. “A carga de responsabilidade aumentou, mas como as atividades eram as mesas não senti uma carga extra muito grande, porque sempre tive o respaldo da família, mesmo dos que não estavam ali comigo fisicamente”, relata.

Atualmente o terreno tem 50 mil m² prontos para receber contêineres vazios e cheios. Com 2.500 m² de armazém coberto, 550 tomadas para contêineres refrigerados, balanças para contêineres cheios, sistema de reconhecimento óptico de caracteres (OCR), oficina para reparo de contêineres vazios e um escritório de dois pisos onde estão situados quatro diretores, que correspondem aos departamentos: operacional, comercial e financeiro.

Redex

Ninguém poderia prever o que estava por vir, aquela virada.

Luciano Philippi



No dia 31 de outubro de 2008, a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda foi habilitada para trabalhar como Recinto Especial para Despacho Aduaneiro, que consiste em um recinto não alfandegado destinado à movimentação de mercadorias para exportação, sob controle da fiscalização aduaneira. Um Redex tem como objetivo agilizar a exportação ao centralizar todos os processos aduaneiros e de exportação no próprio recinto, reduzindo custos e tempo para o exportador e órgão fiscalizador.

Essa habilitação é dada pela Receita Federal e é preciso um alto investimento e adequação para que a empresa possa atuar como Redex. No caso da Rogério Philippi & Cia Ltda, onde os investimentos são feitos após muitos estudos por parte dos sócios, planejamento financeiro e a formação de uma reserva econômica de segurança, o processo de adequação levou cerca de dois anos.

Em 2006, os cinco sócios começaram a pesquisar sobre o Redex quando foi levado à mesa de reunião que a Receita Federal passaria a dar essa habilitação para os terminais em Itajaí. Na época, a exportação era muito grande no porto de Itajaí, ultrapassando o número de importações, a taxa do dólar estava alta e a perspectiva é que o mercado se manteria assim pelos próximos anos. “Quando nós decidimos iniciar as obras e os investimentos necessários para fazer a habilitação o mercado era extremamente favorável para aquele negócio”, comenta Luciano.

Foi realizado um grande investimento no Redex. Foi construído um escritório com salas e banheiros, adquiridas duas balanças, além de terem sido feitas muitas melhorias em segurança como o aumento no número de câmeras, e up grade no sistema de informação. Esses investimentos foram incorporados à rotina do terminal e que até hoje são

utilizados para manter alta a qualidade do serviço oferecido.

Apesar de todos os preparativos e de todas as perspectivas favoráveis ao novo desafio da empresa, de 2006 a 2008, quando foi inaugurado o Redex, houve uma mudança radical no cenário econômico que virou o jogo, desvalorizou o dólar, inverteu o quadro de movimentações do porto, que reduziu o número de exportações e aumentou o número de importações. A crise econômica mundial de 2008 afetou o comércio exterior e por consequência afetou a economia local.

Assim como em 1983, ano de crise econômica e enchente do rio Itajaí-Açu, em 2008, somada a crise econômica mundial, outra cheia do rio Itajaí-Açu afetou a cidade, danificando o porto que passou a operar com apenas um berço de atracação. Pouco antes da enchente, na outra margem do rio iniciavam as operações no terminal portuário de Navegantes, a Portonave, que dividiu a demanda e aumentou o espaço para exportação dentro de uma área alfandegada, justamente o espaço que o Redex iria suprir no mercado. Com os berços do terminal portuário de Itajaí, o Teconvi, danificados, a Portonave começou a operar a todo vapor.

“Se olharmos para o Redex em retrospectiva, conseguimos entender o que houve e porque não deu certo, mas na época não tinha como saber”, analisa Luciano. Enquanto a empresa caminhava ao encontro do crescimento das exportações com a habilitação do Redex, a soma dos acontecimentos foi para o lado oposto. Então, foram três fatores que fizeram do Redex um alto investimento que não trouxe o resultado esperado: a crise mundial, a enchente e a valorização do real que dificultaram as exportações. “Ninguém poderia prever o que estava por vir, aquela virada”, comen-

ta. A empresa parou de atuar como Redex dois anos após a habilitação por conta do seu custo em mão de obra e manutenção que não dava retorno. “O custo era alto e não tínhamos demanda para aquele serviço”, explica Fabricio.

Apesar de não ter acontecido como foi planejado, Luciano acredita que o Redex não possa ser caracterizado como um fracasso. “Aprendemos muito ao habilitar o nosso terminal porque todo o investimento continua sendo utilizado, melhoramos nossos níveis de segurança e nossa carteira de serviços aumentou. Além disso, a empresa está preparada para voltar a solicitar a habilitação se o mercado precisar novamente desse serviço”, conclui.

A crise mundial

Passamos a crise de 2008 sem demitir nenhum colaborador, mas isso foi planejado.

Luciano Philippi



Em 2008, a crise mundial desvalorizou o dólar, quebrou muitas empresas e reduziu grandes indústrias multinacionais. Em todo o mundo o comércio exterior parecia sofrer com as consequências dessa crise causada pela quebra da economia dos Estados Unidos. Muitos cientistas políticos e economistas culpam os gastos deliberados com a guerra contra o terrorismo, somados à falsa sensação de crescimento por conta da facilidade em se conseguir crédito, quando na verdade o país estava em recessão, importando mais do que exportando.

Quando a maior economia do mundo quebra, o mundo inteiro quebra junto. Em 2008, os países considerados desenvolvidos sofreram mais do que os em desenvolvimento para conseguir voltar a crescer e recuperar a economia. No Brasil, a produção industrial caiu quase 30% no último trimestre de 2008 e o PIB contraiu 14%. Várias medidas de contenção foram adotadas em todo o mundo com o objetivo de superar aquele mau momento econômico, mas a maioria dos países precisou de mais de um ano para conseguir passar pela crise.

Com a experiência de uma empresa que já havia passado por uma crise somada à cheia do rio Itajaí-Açu, em 2008 a Rogério Philippi & Cia Ltda conseguiu passar aquele momento sem precisar pegar financiamento para pagar as contas e o salário dos funcionários. A reserva que construíram nos últimos dez anos foi suficiente para passar por aquele momento de recessão. “Já tínhamos experiência, então foi muito fácil se adequar”, comenta Rodrigo.

Quando a crise de 2008 chegou, os diretores se reuniram para analisar o cenário e montar um plano de ação. “Nós chamamos aquele plano de ação de plano de guerra, que estabelecia como passaríamos os próximos meses ou anos

com aquela crise que estava apenas iniciando”, conta Luciano. Nesse plano estavam descritos todos os tipos de redução de custos que poderiam ser efetuados e a ordem em que seriam executados. O diretor operacional comenta que “Passamos a crise de 2008 sem demitir nenhum colaborador, mas isso foi planejado”, explica.

Navegantes

Fomos atrás da oportunidade de prestar serviço ao atender a demanda desse novo porto.

Rodrigo Philippi



Com uma área de 70 mil m², localizada na BR-470, próximo à BR-101 e à Portonave, o terminal retroportuário da Rogério Philippi & Cia Ltda, foi o primeiro a operar na cidade, antes mesmo da Portonave começar a receber contêineres. Mas sua alma pioneira não está na urgência em ser o primeiro, mas na confiança de investir em algo em que acredita onde há uma perspectiva de um futuro promissor. “Todos estamos sempre atentos tentando identificar o dia de amanhã, embora seja muito difícil, estamos sempre atentos”, comenta Luciano. Para Rodrigo Philippi a ida para Navegantes foi uma aposta quando um dos maiores clientes da empresa anunciou que iria passar a aportar na cidade vizinha. “Fomos atrás da oportunidade de prestar serviço e atender a demanda desse novo porto”, comenta.

Apesar de terem conhecimento sobre esse novo projeto de terminal portuário de Navegantes, e de que a expectativa era que a especulação imobiliária local aumentasse após o início das operações da Portonave, a diretoria resolveu que a aquisição do terreno onde seria estabelecido a sua nova filial só seria adquirido após a obra de construção do porto estar adiantada. “Tomamos a decisão de comprar o terreno só depois que a obra da Portonave já estivesse em um estágio avançado e desse a sensação de que seria concluída”, explica Luciano.

Apesar de terem ido investir em uma cidade onde o plano diretor e a economia eram bem diferentes do que existia em Itajaí, Rodrigo não considera que esse passo tenha sido muito grande, porque na sua visão Navegantes é muito perto, para ele não é como se estivessem saindo da região. “Em linha reta são sete quilômetros, então não seria como um ‘vamos lá’, seria mais um ‘vamos ali’”, brinca.

Após uma temporada fora do país, estudando e amplian-

do seus horizontes, Cristina voltou para o Brasil e para a empresa no momento em que as operações no terminal de Navegantes iniciaram. Antes de viajar, Cristina treinou uma pessoa para assumir o departamento pessoal, onde desenvolvia seu trabalho e delegou outras de suas funções. Com o retorno, ela assumiu o terminal de Navegantes e passou de diretora de recursos humanos para diretora operacional, um novo desafio em uma nova cidade. Quando começou, Cristina ficava no escritório com mais dois funcionários, hoje são sete funcionários no escritório, e mais 30 funcionários no pátio.

Ao comprar o terreno, Rogério percebeu que havia uma parte onde a mata Atlântica ainda estava preservada, com árvores nativas e uma fauna existente no local. Então, conversou com os filhos e resolveu manter aquela parte do imóvel como preservação permanente, mesmo que a lei não exigisse isso para aquela área específica.

No início de 2015, a empresa Rogério Philippi & Cia Ltda comprou o terreno ao lado para dobrar a sua capacidade de movimentação e armazenagem no terminal de Navegantes. Um terreno de 60 mil m² foi adquirido que vai passar pelo processo de aterro e calçamento para manter o padrão e a identidade de estar preparado para o evento natural cíclico da cheia do rio Itajaí -Açú.

A empresa

Essa homenagem representa para mim não só o crescimento da empresa, mas também o crescimento da família, e isso me dá muito orgulho.

Rogério Philippi



As capitânicas hereditárias foram o primeiro tipo de empreendimento privado no Brasil, por isso as empresas familiares são populares no país desde a sua formação econômica. No Brasil, as empresas familiares costumam apresentar características semelhantes, como deixar o sentimento influenciar nas decisões administrativas e ser paternalista. Por isso é preciso reconhecer e saber lidar com essas características para que a empresa possa crescer de forma saudável, visando o lucro e o desenvolvimento.

Para uma empresa ser considerada familiar é preciso que existam ao menos duas gerações dentro da empresa. Atualmente se discute muito sobre sucessão familiar em fóruns e artigos relacionados à administração de empresas, já que a vinda de empresas multinacionais para o país exigiu das nacionais uma maior profissionalização e rigor na forma como conduzem os negócios. Para Luciano, todos os tipos de empresas visam o lucro, porém a empresa familiar possui uma parte paternalista na condução dos negócios, diferente da empresa que visa apenas o resultado.

Na Rogério Philippi & Cia Ltda todos os membros da diretoria possuem o mesmo poder de decisão na hora da votação. Ainda que o fundador possua uma parte maior no contrato social, em reunião, a palavra de todos possui o mesmo peso e as decisões são tomadas por votação. Como são cinco diretores, nunca há empate.

Muitos estudos apontam que é comum em empresas familiares a figura paternalista do fundador e a concentração de poder nessa figura majoritária dentro da empresa. Com a crise dos anos 80 e o advento do contêiner, Rogério abriu mão, com muita dificuldade, do poder absoluto. Foi crucial para a empresa e para o fundador a confiança no trabalho e discernimento dos filhos. Mérito do bom exemplo e da

criação correta que receberam de Rogério e Cida ao longo dos anos.

Segundo Fabricio, a transição da primeira para a segunda geração dentro da empresa foi lenta, com a distribuição de funções e passagem de poder. “Chegou um momento em que ficou nítido que a transição estava acontecendo, e ela ainda não acabou, essa transição continua”, explica.

Fabricio sempre teve muita responsabilidade e seriedade em seu semblante. Casou novo, com 23 anos, serviu ao exército e com 18 anos já era o braço direito do pai dentro da empresa. Rodrigo é o olhar financeiro da empresa, controlando os gastos e investimentos e com uma clareza nata para enxergar o cenário maior e fazer previsões. Cristina é a alma feminina indispensável em uma empresa 80% masculina. Possui o olhar estético aguçado e a sensibilidade para lidar com pessoas. Luciano é o mais novo, e por essa característica é quem tem as ideias mais inovadoras, com os horizontes bem ampliados ele traz para o conjunto as opções daquilo que acredita ser uma oportunidade. E Rogério é a alma e a motivação da empresa. Com o lema “o primeiro a chegar e o último a sair”, ele continua com essa rotina mesmo após 50 anos de empresa. Apesar de não se envolver diretamente com a parte operacional ele sempre está a par de tudo e busca melhorar os processos de serviços, com soluções práticas e simples para facilitar a vida do trabalhador e agilizar os processos dentro da logística interna. A soma dessas peças parece fornecer a receita para uma empresa familiar duradoura e de raiz.

Apesar de terem sido convocados, um a um, para trabalhar dentro da empresa, os filhos de Rogério Philippi sempre tiveram a liberdade para escolher se queriam permanecer ali dentro ou não. “A sociedade foi um convite feito pelo

pai e nós aceitamos e passamos a trabalhar como sócios, todos com os mesmos direitos e peso nas responsabilidades”, comenta Luciano. “Eu como fundador procuro dar o exemplo e deixo por conta deles. Não posso determinar que trabalhem com o que não gostam, a empresa está aí para quem quiser trabalhar e desenvolvê-la”, conta Rogério sobre como lida com a sucessão familiar.

Um por todos, e todos por um!

O lado bom é que você confia nos seus sócios mais do que na sua sombra, no nosso caso, é confiança total.

Cristina Philippi



Apesar de ter distribuído parte de seu poder entre seus quatro filhos, Rogério se sente muito orgulhoso do crescimento da empresa e da família, por conseguir contar com seus filhos como sócios e ter sócios que são movidos por sucesso e amor. Ao receber a homenagem da Associação Empresarial de Itajaí (ACII) como empresário do ano de 2013, Rogério comenta que sente muito orgulho, porque para ele esse título representa não só o crescimento da empresa, mas também o crescimento da família.

Para Luciano, o mais novo dos sócios, todos os diretores sabem diferenciar a família da empresa e não misturam problemas familiares com problemas do negócio. Apesar disso, ele reconhece que a família é muito unida e trabalha unida. “Quando não se separa família da empresa os interesses da família são servidos pela empresa e o objetivo final não é o lucro, mas outros objetivos e isso dá margem para desentendimentos”, explica. Segundo artigos e discussões em fóruns científicos, esse é um dos principais fatores que fazem uma empresa familiar deixar de existir, os desentendimentos por conta dos interesses pessoais.

Segundo Rodrigo, há mais de 10 anos a empresa vem se profissionalizando cada vez mais para deixar de lado suas características familiares, “mas não chegamos a 100% por conta de algumas características da empresa”. Cristina e Rodrigo concordam quando dizem que trabalhar em sociedade familiar é fácil e ao mesmo tempo difícil. A intimidade que se tem com um irmão não é a mesma que se tem com um sócio, por isso é um desafio não cair nas armadilhas da intimidade e acabar misturando as coisas. “O lado bom é que você confia nos seus sócios mais do que na sua sombra, no nosso caso, é confiança total”, relata Cristina. Para a sócia, o lado ruim é que muitas vezes a coisa verte para o lado familiar e uma reunião de negócios acaba entrando na discussão familiar de irmãos. Para isso é preciso

que alguém intervenha e chame a todos de volta para a questão profissional. Já Rodrigo considera ruim o fato de ter que segurar algumas coisas ao considerar os sentimentos dos familiares.

Cristina considera que a empresa permanece familiar por tantos anos porque a base dos sócios é a mesma. Honestidade acima de tudo, respeito ao próximo e o caráter igual, são as características que a diretora acredita ser a essência dos sócios da Rogério Philippi & Cia. Separar família de empresa parece ser simples na teoria, mas na prática é bem diferente, já que a obediência que se deve a um pai é diferente do que se deve a um sócio e o peso da palavra de um irmão mais velho tem que ter o mesmo peso da palavra de um irmão mais novo. “Mas nos saímos bem porque o respeito e a base são iguais”, comenta.

Porém a Rogério Philippi & Cia Ltda vai muito além de uma empresa familiar por possuir membros de uma mesma família na diretoria, muitos de seus funcionários fazem parte de gerações de famílias de funcionários. Por exemplo, Antônio, que trabalha como vigilante é pai do Léo, operador de empilhadeira, que é tio da Francielle que trabalha no operacional. “E por aqui já passou mais um filho, uma neta e um genro”, conta Antônio.

Seu Heitor, do almoxarifado, começou a trabalhar na empresa em 1972, e antes disso seu pai já trabalhava na madeireira. Seu Hermelino trabalha no departamento de reparos de contêineres ao lado do sobrinho Carlos. E esses são apenas alguns dos muitos exemplos que existem e já existiram dentro da Rogério Philippi & Cia Ltda. Essa característica que virou uma cultura dentro da rotina de contratação da empresa começou com Rogério durante o ciclo da madeira e até hoje permanece.

Departamento pessoal

No início era somente um jaleco e tínhamos resistência, então fomos desenvolvendo até torná-lo obrigatório, hoje os funcionários pedem por uniforme.

Cristina Philippi



O departamento pessoal da empresa Rogério Philippi e Cia Ltda sempre ficou limitado em fazer a contratação, demissão e pagamento dos funcionários, controlando vales e cartão ponto. Foi somente com a entrada de Cristina na empresa que o departamento pessoal passou a olhar para o funcionário como colaborador e não como filho de uma empresa. O olhar paternalista de Rogério era justo, porém defasado. Cristina instituiu o uniforme dentro da empresa e comenta que “No início era somente um jaleco e tínhamos resistência, então fomos desenvolvendo até torná-lo obrigatório, hoje os funcionários pedem por uniforme”.

Além do uniforme, os equipamentos de segurança sempre foram a maior preocupação da diretora. Ao se atualizar sobre as exigências para cada função, Cristina ia além e buscava equipamentos extras para deixar o funcionário, principalmente do pátio, o mais seguro possível. Além de equipamentos de proteção contra solda e produtos químicos, os fatores externos como o frio e o calor extremo também são considerados na hora de definir os EPI's (Equipamentos de Proteção Individual). Quando a empresa passou a dar protetor solar para os funcionários ainda não era uma exigência do Ministério do Trabalho, foi através de uma reportagem sobre a ação dos correios em entregar o protetor para os carteiros que Cristina teve a ideia de trazer essa iniciativa para dentro da empresa. “Como o uniforme, no início também havia resistência, mas hoje reconhecem a necessidade de se proteger”, comenta.

Hoje, a empresa oferece alguns benefícios para seus funcionários para manter a fidelidade que Rogério conquistou durante os anos. “Naquele tempo o funcionário tinha medo de perder o emprego porque a taxa de desemprego era alta, então se estava empregado estava garantindo o pão do dia a dia. Hoje, essa nova geração é mais volátil,

quer sempre buscar novos desafios e precisa de alguns estímulos a mais para permanecer na empresa” explica Fabricio. Os funcionários da Rogério Philippi possuem vale alimentação, plano de saúde, seguro de vida e incentivo ao estudo.

Na empresa não se fala alto e nem se usa xingamento, não é permitido. Não se grita com as pessoas e nem as desprezita. São atitudes que vem de cima e criam o clima tranquilo dentro da empresa. Ainda que sejam pai e filhos, o tom de voz nunca é alterado, mesmo quando não concordam. Nenhum funcionário é humilhado na frente de outros. Se precisar, ele é cobrado, sua atenção é chamada para melhorar o serviço e em últimos casos é despedido, mas sempre com respeito.

“Essa é uma diferença entre a empresa 100% profissional e a empresa familiar, nós mantemos o foco nos colaboradores, porque muitos deles têm parentescos com outros aqui dentro e acaba sendo uma grande família”, comenta Luciano. Para ele toda a empresa familiar, em grau maior ou menor, tem esse tipo de comportamento.

Para Alvino Crispim Francisco, o melhor patrão que teve foi Rogério Philippi. “Pra quem tem vontade de trabalhar, ele é o melhor patrão”, comenta. Alvino relembra da vez que passou pelo pior momento de sua vida, do qual não esquece até hoje, quando seu filho morreu afogado na praia. Foram dias procurando o corpo sem sucesso. Alvino não ia trabalhar, portanto não estava recebendo salário, Rogério quando soube da situação procurou pelo funcionário e lhe deu o valor de um mês de trabalho, emocionado Alvino aceitou. “Depois que encontraram o corpo do meu filho e eu voltei a trabalhar percebi que aquele adiantamento que o seu Rogério tinha me dado não estava sendo descontado,

quando perguntei se tinham esquecido ele me disse que não iria descontar, que estava tudo certo. Não me esqueço disso”, relembra emocionado.

Empresário do Ano

Ter essa honraria da Associação Empresarial e de seus associados me engrandece e traz reconhecimento para o trabalho que a gente fez durante esses 50 anos.

Rogério Philippi



No dia 5 de maio de 2014, apenas quatro dias após comemorarem os 49 anos da Rogério Philippi & Cia Ltda, a Associação Empresarial de Itajaí (ACII) anunciou o vencedor do prêmio empresário do ano. Rogério Ernesto Philippi foi o nome mais votado entre os candidatos com 38,4% dos votos, enquanto o segundo lugar ficou com 22,1% e o terceiro com 19,3%. Durante anos Rogério estava na lista dos mais votados da associação, e em 2014 foi eleito com uma diferença folgada para o segundo lugar.

A votação para o empresário do ano durou três semanas e puderam participar todos os empresários associados. Além de Rogério, também foram escolhidos para serem homenageados: Alvacir Silvestrini (Mulher Empresária); Reitor Mário Cesar dos Santos (Destaque em Gestão); Rodrigo de Simas Machado (Jovem Empresário); Colcci (Empresa Destaque na Indústria); Angeloni (Empresa Destaque no Comércio); CDM Mulher (Empresa Destaque na Prestação de Serviços) e Cootravale (Empresa Destaque na Área Social).

No dia 6 de julho, durante um jantar de premiação, realizado no Maria's de Itajaí e com a presença de mais de 700 pessoas, contando com imprensa, empresários, autoridade e familiares, Rogério foi o grande homenageado da noite. Ele deu algumas entrevistas para rádio, TV e mídia impressa durante todo o mês de preparação para o evento, e junto com seus clientes e familiares comemorou essa conquista e recebeu a importante homenagem e reconhecimento dos empresários da cidade. “O prêmio de empresário do ano me trouxe muita alegria. Ter essa honraria da Associação Empresarial e de seus associados me engrandece e traz reconhecimento para o trabalho que a gente fez durante esses 50 anos”, comenta Rogério.

Em seu discurso Rogério homenageou, sua esposa, seus filhos, pais, familiares e colegas da associação. Falou sobre a importância do trabalho, da família e do orgulho de ter escolhido o lugar certo para vir com a família. “É incrível ver como as coisas evoluíram nesse tempo. Quando cheguei aqui para abrir a Madevila a cidade tinha algo em torno de 50 mil habitantes. Hoje, Itajaí tem quase 200 mil habitantes e possui a economia mais forte do Estado de Santa Catarina. Isso me faz ter uma certeza ainda maior de que escolhi o porto certo para atracar”.

Os próximos 50 anos

Eu acredito que a evolução do mercado nos próximos 50 anos será maior do que esses 50 anos que passaram e teremos que aumentar nossa garra para passar por esses anos que virão.

Rogério Philippi



Perseverança, raiz e a presença do fundador. Esses são os principais motivos apontados pelos diretores para explicar o fato de ter uma empresa com 50 anos que já enfrentou várias crises e ciclos, sempre se reinventando para continuar a existir e desenvolver, gerando lucro e emprego para todas as famílias relacionadas à ela, começando pela própria família Philippi.

A Rogério Philippi & Cia Ltda pode ser descrita como uma empresa camaleão, de fácil adaptação à realidade do mercado. Suas raízes fortes e consolidadas somadas à perseverança de seus diretores explicam a longevidade do terminal retroportuário mais antigo da cidade e que antes mesmo de estar inserida nesse meio passou por dois períodos distintos e com atividades diferentes.

Ao contrário da maioria das empresas (principalmente daquelas que não são familiares) a Rogério Philippi & Cia Ltda não busca ser a maior de seu segmento. Os 50 anos de experiência ensinaram que o grande objetivo de uma empresa familiar como ela é de acompanhar o mercado, buscando executar da melhor forma aquilo que se propôs a fazer, mudando de segmento, se necessário. Manter seu crescimento a passos curtos e firmes é o caminho que pretendem seguir para poder completar mais 50 anos.

Segundo Rodrigo, o principal fator que faz a Rogério Philippi ser uma empresa de raiz é a perseverança, “de ficar ali porque tem que ser ali, de gastar pouco e faturar pouco” comenta. Para ele o fato da empresa se adaptar facilmente às situações adversas também é um ponto forte de resistência. Assim como Rodrigo, o irmão mais velho diz que a pressa não combina com a Rogério Philippi & Cia Ltda. “Essa história de dar passos largos não é a nossa estratégia, quando queremos investir em algo, sempre

trabalhamos para ter o dinheiro para aquilo e mais três faturamentos guardados”, conta. Para ele, a calma e a forma segura de investir são os fatores que a diferencia de todos os seus concorrentes. “Desde que nós começamos já tivemos muitos nomes de concorrentes e muitos sumiram. Há muito aventureiro nessa área que fecha assim que encontra uma dificuldade maior, como o fim de um benefício ou uma crise econômica”, explica Fabricio.

“Eu acredito que a evolução do mercado nos próximos 50 anos será maior do que esses 50 anos que passaram e teremos que aumentar nossa garra para passar por esses anos que virão”, prevê Rogério. Mas o fundador não vê uma mudança de segmento no horizonte próximo. Ele acredita que a evolução do porto nos próximos 20 anos será maior do que desses últimos 20 anos. “Não acredito no fim desse nicho porque, pelo que eu conheço do porto, sua evolução foi muito grande. Passou de sete metros de calado para 14 e daqui a pouco estará com 20”, comenta. O filho mais novo comenta que a empresa já está se preparando para os próximos 50 anos com projetos de curto, médio e longo prazo em andamento. “Estamos passando por uma reestruturação organizacional, nos mantendo sempre atentos às mudanças que hoje ocorrem da noite para o dia”, explica Luciano.

Referência Bibliográfica

AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do. Empresas familiares brasileiras: perfil e perspectivas. São Paulo: Negócio Editora, 1999.

DONNELEY, Robert. G. A empresa familiar. Revista de administração de empresas. Junho de 1967. (Publicado originalmente na Harvard Business Review em 1964.)

LODI, João Bosco. A empresa familiar. 5. ed. São Paulo: Pioneira, 1998

SILVEIRA, Cláudio Rodrigues da. História da indústria da madeira – Serra catarinense (1940/2005). Lages: Ed. do Autor, 2005.

PHILIPPI, Odilo; PHILIPPI, Aderbal. Olindina e Dorvalino, um resgata da história. Florianópolis: Editora, 2014.

RUSSO, Hilene do Amaral Pereira Granja. Porto de Itajaí – Sua história. Itajaí: Atraka Studio Gráfico, 2013.

Rogério Philippi & Cia Ltda

