

# Coragem, resiliência e ação: Último painel do SC Que Dá Certo trouxe insights importantes para o mercado



No último evento da edição, o SC Que Dá Certo apresentou cases de empresas 100% catarinenses que se reinventaram no mercado e contribuem com a ascensão da economia no Estado. Evento tem apoio do [CREA-SC](#) e participação dos profissionais da área tecnológica do estado do estado

Você sabia que [Florianópolis](#) é considerada a segunda melhor cidade para se empreender no Brasil? Os dados, apontados no Índice de Cidades Empreendedoras feito pela Endeavor em parceria com a Escola Nacional de Administração Pública (Enap) no último ano, projetam a capital catarinense em nível nacional e até mesmo internacional. São inúmeros os cases de sucesso, desde setores mais tradicionais, como a indústria, até soluções tecnológicas. Não à toa a capital conquistou o apelido de “Ilha do Silício” brasileira.

[Acesse o canal do SC Que Dá Certo e confira histórias inspiradoras de empresas catarinenses](#)

Como reflexo da relevância econômica e do forte DNA inovador, a capital de SC foi escolhida como palco do painel de encerramento do SC Que Dá Certo de 2022. Em mais uma edição de sucesso, o projeto que percorreu todas as regiões do Estado – reunindo mais de 2 mil participantes -, trouxe histórias inspiradoras com diferentes nichos de atuação, reforçando o propósito de contribuir com o crescimento de Santa Catarina.

“O objetivo do projeto SC Que Dá Certo é contribuir com o desenvolvimento da economia do Estado através do incentivo do empreendedorismo e da inovação. Nesta temporada, com o tema ‘Inspirar para crescer’, buscamos apresentar cases de sucesso de empresas 100% catarinenses. Foi um projeto que passou pelas seis regiões de SC com o espírito de inspirar as pessoas com insights importantes para o mercado”, destaca Adriano Araldi, diretor de mercado da NSC.

Apresentado por Fabian Londero, âncora do NSC Notícias, o evento contou com a presença dos painelistas Diego Brites Ramos, CEO da Teltec Solutions, Filipe Lima, cofundador e diretor comercial e de marketing R.brands e Micheli Poli Silva, CEO do Grupo Jurerê. O último painel foi realizado na Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc) nesta quinta-feira, 1.

Conheça os cases apresentados no evento:

## **“O que faz a diferença é a visão empreendedora”**

Em 1991 nasceu a Teltec Solutions, empresa de telefonia que se tornou pioneira no mercado de nuvem a partir de uma mudança de estratégia da empresa, como reflexo de um desafio imposto pelo mercado. Essa movimentação iniciou após a privatização das telecomunicações, em 1998, e trouxe para a empresa alguns obstáculos com o aumento da disputa no mercado e a disruptura dessa demanda com a chegada de novas tecnologias, como a internet.

“Essa movimentação teve um grande impacto na trajetória da empresa. Para se ter ideia, a Teltec contava com 180 colaboradores e esse número foi reduzido para meu pai – fundador da empresa – e outros dois colaboradores”, conta Diego Brites Ramos, CEO da Teltec Solutions e o primeiro painalista da noite.



Diego Brites Ramos – CEO da Teltec Solutions – Foto: José Somensi

Para o empresário, o que fez a diferença para que a empresa se mantivesse firme e voltasse a se destacar no mercado foi a visão de empreender, detectando problemas e possibilidades no mercado.

“Nascemos analógicos com o propósito de encurtar [] distâncias e fizemos isso[] levando telefonia [] para as pessoas. Mas a partir da mudança de estratégia, entendendo mais do mercado e também estimulando colaboradores. Você não consegue engajar e [] motivar as pessoas até que você ajude-as a enxergar o impacto”, reforça o empresário.

Para ele, um dos grandes segredos de uma empresa de sucesso é o capital humano.

## **Uma dose forte de perseverança**

“Foi observando o comportamento do consumidor nas gôndolas que comecei a entender quando e como são tomadas as decisões de compra”, comenta Micheli Poli Silva, CEO do Grupo Jurerê.

A segunda painelistas da noite trouxe, em um relato emocionado, uma história que mostra a importância de se renovar no mercado em que atua, mas, acima de tudo, mantendo o propósito e a essência da marca. Estando à frente de uma empresa do segmento de cafés especiais, um setor considerado tradicional, a empresária fala sobre as adversidades de se manter relevante.

“Com décadas de história, chegamos em 2010 percebendo que estávamos em um looping e começamos a minguar – principalmente por ser um foco muito local. Naquela época, ainda não tínhamos tanta noção do potencial do nosso negócio. Entretanto, em 2014 já estava envolvida com associações de inovação”, comenta.



Micheli Poli Silva – CEO do Grupo Jurerê – Foto: José Somensi

Conectada às tendências do mercado a partir de estudos que mostravam um crescimento de produtos em monodose, uma busca crescente do consumidor, o Grupo Jurerê se inspirou em tecnologia asiática, e o pai de Micheli replicou os filtros individuais localmente.

“Fizemos o primeiro filtro compostável do mundo, com tecnologia desenvolvida pelo meu pai a partir da preocupação da logística reversa”, destaca Micheli.

Para ela, o mais importante é acreditar no seu negócio.

“Ficamos sete anos investindo. Me questionei algumas vezes se

conseguiríamos conquistar nossos objetivos, mas com humildade, avaliando a concorrência e perseverando, é possível chegar lá”, finaliza.

### **“Seja você o primeiro a destruir o seu modelo de negócio”**

Com um investimento inicial de R\$ 10 mil, em um galpão de cimento, a R.brands iniciou como distribuidora de uniformes e equipamentos de segurança e, a partir da movimentação do mercado, notaram a importância de desenvolver marcas próprias. Isso refletiu em um novo posicionamento da empresa.

“Somos uma casa de marcas de estilos de vida baseados em atividades”, comenta Filipe Lima, cofundador e diretor comercial e de marketing R.brands.



Filipe Lima – Cofundador e diretor comercial e de marketing R.brands – Foto: José Somensi

Fundada em 2011, atualmente a “house of brands”, como se denomina a empresa, conta com mais de 2100 produtos, entre vestuário, calçados, equipamentos e acessórios e um número expressivo de crescimento: 40% na taxa anual média de crescimento de receita nos últimos 5 anos.□

O empresário encerrou sua participação com um conselho: Seja você o primeiro a destruir o seu modelo de negócio□.

### **Índices comprovam a relevância de SC**

No evento de encerramento do SC Que Dá Certo, o presidente da

Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (Fiesc) destacou a importância de iniciativas como essa.

“Esse evento é importante porque ressalta a importância de Santa Catarina em nível nacional e até mesmo mundial. Somos um Estado organizado e os índices comprovam: temos a menor taxa de desemprego, estamos em constante crescimento acima da média nacional, temos a maior expectativa de vida do país... Somos um povo empreendedor e temos tido resultados bastante expressivos”, comenta Mario Cezar de Aguiar, presidente da FIESC.



Mario Cezar de Aguiar, presidente da FIESC – Foto: José Somensi

Acesse o canal do [SC Que Dá Certo no G1](#) e conheça histórias inspiradoras de empresas catarinenses.

Por José Somensi – fonte G1

## **Leia também**

[7 lições para todo o gestor: Painelista do SC Que Dá Certo compartilha dicas para os empresários](#)

[Resiliência: Evento de empreendedorismo em Lages ressalta a importância de se reinventar no mercado](#)

[Além das agroindústrias: Cases na área de tecnologia movimentaram o SC Que Dá Certo no Oeste](#)

[DNA empreendedor do catarinense constrói o futuro pautado na inovação](#)