

---

**SAS**

---

**P L A S T I C**

---

**30** anos



UMA HISTÓRIA DE SUPERAÇÃO  
E DETERMINAÇÃO

Copyright © 2021  
Todos os direitos desta edição são reservados à editora

*Capa*  
**Vida Mais Artes Gráficas e Impressos**

*Revisão e Diagramação*  
**Academia da Escrita Editora**

*Impressão*  
**Gráfica RJR – Porto Alegre/RS**

---

SAS plastic 30 anos: uma história de superação e determinação – 1. Ed. – Porto Alegre :  
Academia da Escrita, 2020

M 149 Machado, Rogério.  
Bibliografia  
ISBN 978-65-990020-3-8

---

**ACADEMIA DA ESCRITA**  
**R. Adão Bains, 565 – Cristo Redentor, Porto Alegre – RS 91.350-240**  
**contato.academiadaescrita@gmail.com (51) 98403.3675**

# Agradecimentos

Agradeço a

**SAS Plastic Indústria de Plásticos**, na pessoa de **Josiele Stuani** – filha de Ivanir Stuani e diretora financeira da empresa - pela iniciativa que deu origem a este projeto; **Adriano Abreu** – consultor empresarial - por estabelecer a ponte de ligação; e todos que contribuíram de alguma forma com informações e depoimentos que foram utilizados como base para a composição da história. Cito os principais, pela ordem de contato que tive com eles: **Neco Argenta** – presidente da SIM Rede de Postos; **Celso Castellan** – ex-diretor industrial da Móveis Florense; **Oscar Francescato** – jornalista e empresário imobiliário; **Rosmari Menegat Stuani** – esposa de Ivanir; **Éderson Stuani** - filho e diretor da empresa; **Fani Ergila Stuani Cavagnoli** e **Maria de Lurdes Stuani Fontana** – irmãs; **Inácio** (Ajad) **Mondoni** – terapeuta ocupacional; e ao próprio **Ivanir Stuani**, diretor da **SAS Plastic Indústria e Comércio de Plásticos**, personagem principal desta história, que, sem saber do que se tratava, espontaneamente forneceu informações valiosas a respeito de sua trajetória pessoal.

Rogério Machado

Durante esses 30 anos de história, a SAS Plastic contou com o apoio de muitas pessoas. Queremos agradecer a quem, desde muito cedo, disponibilizou recursos ao meu pai para que o negócio fosse adiante, sejam instituições financeiras ou pessoas físicas; a quem cedeu um telefone - lembramos que, no início dos anos 90, a telefonia não era como hoje, custava caro e tinha uma fila de espera enorme...; aos funcionários, que com seu trabalho sempre sério e profissional engrandecem e confiam na empresa; aos clientes e fornecedores, nossos elos que formam uma corrente forte e duradoura; a todos os familiares, que sempre se importaram conosco; e à D. Odila Pelizzaro, que há mais de 20 anos ora por nós, nos ouve e ajuda a empresa através de sua fé. Vocês são parte dessa história. Todas essas pessoas fazem parte do sucesso da empresa. Forte abraço.

Obrigado!

Josiele e Éderson Stuaní

# Índice

Prefácio – Adriano Abreu.....	7
Introdução.....	13
1. <i>Dall'Italia noi siamo partiti</i> .....	17
2. De Nova Trento a Flores da Cunha.....	25
3. <i>Bola de Meia</i> – Tempos de Menino.....	33
4. Adolescência.....	43
5. Início da Vida Adulta.....	53
6. Esporte Clube São Cristóvão.....	63
7. <i>1991 - O Mundo de 30 Anos Atrás</i> .....	75
8. <i>Nasce uma Estrela</i> - Criação da SAS Plastic.....	83
9. <i>Águas Turbulentas</i> – Separação dos sócios.....	91
10. Laços de Família.....	99
11. Consolidação da Empresa.....	109
12. Atualidade e Ensinamentos.....	115
13. Finalizando.....	125
14. Fotografia por escrito.....	129
15. Depoimentos.....	135

Rogério Machado

## Prefácio

Em meados de 2020, recebi uma ligação procurando um Coach para trabalhar o desenvolvimento de dois executivos de uma empresa que iniciara seu processo sucessório há pouco. Confesso que fui pego de surpresa no primeiro momento, por não ter sido indicação de algum cliente ou, ainda, de um aluno, o que normalmente ocorre nos meus trabalhos de desenvolvimento humano.

Agendei uma reunião com os irmãos Stuani - Josiele e Éderson - para apresentar meu trabalho e identificar as necessidades que os fizeram buscar um profissional para auxiliá-los frente ao desafio de suceder o fundador, Ivanir Stuani, da SAS Plastic.

Nosso primeiro contato foi incrível: a sinergia entre todos ficou evidente nos primeiros quinze minutos de conversa. O perfil mais extrovertido e emocional da Josi criava uma atmosfera de proximidade, enquanto o Éder observava, absorvia e ponderava cada palavra que eu dizia. Fiquei encantado com a possibilidade de desenvolver esses dois perfis tão distintos e complementares a partir de um trabalho de Coaching Executivo.

## Rogério Machado

No dia seguinte, recebi a ligação da Josi fechando o trabalho comigo, e logo marcamos uma reunião de alinhamento. Foi aí que descobri que uma pessoa muito especial os havia provocado a procurar um profissional que os conduzisse aos objetivos: o pai deles, Ivanir Stuani. Ele acreditava que seus filhos tinham um potencial enorme para conduzir a empresa que ele tanto ama. Percebi que havia muito respeito e admiração por parte dos filhos com relação à trajetória percorrida por esse empreendedor da cidade de Flores da Cunha – RS. Como produto dessa reunião, e antes de iniciar o projeto de desenvolvimento dos sucessores, solicitei uma agenda para conhecer o Sr. Ivanir, e fui prontamente atendido.

O encontro com ele se deu na loja Ábile, que, por sinal, foi projetada cuidadosamente a fim de encantar cada pessoa que a visite. Não foi diferente comigo, fiquei fascinado com a estrutura e design da loja, que me remeteu ao famoso endereço de lojas-conceito paulistano, a rua Gabriel Monteiro da Silva. O requinte empregado chamou minha atenção, e provocou uma reflexão sobre a capacidade visionária desse homem, que eu ainda não conhecia pessoalmente.

Logo em seguida, um jovem senhor vestindo máscara (não podemos esquecer que estávamos em meio à pandemia do COVID-19) veio me receber e me conduziu ao interior da loja, apresentando com orgulho cada espaço que projetara com todo carinho e cuidado. Após conhecer a loja, fui convidado a sentar a uma mesa com ele que, de maneira muito simples e simpática, me perguntou o que eu gostaria de saber.

Eu agradei pela oportunidade daquela conversa, e logo expliquei que, para que o trabalho de desenvolvimento dos seus filhos e sucessores



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

tivesse êxito, teria por premissa um aprofundamento na sua trajetória pessoal, bem como na história da SAS Plastic. Assim, pedi ao Sr. Ivanir que me narrasse seu passado com a maior riqueza de detalhes que pudesse. Nossa agenda era, inicialmente, de uma hora. Bom, se você conhece o Sr. Ivanir, provavelmente sabe que em uma hora não seria possível conhecer nem um décimo do caminho que ele percorreu ao longo desses 30 anos de SAS, além dos seus anos dedicados à Florense.

A conversa iniciou de modo mais divertido, pois vi que o Sr. Ivanir tinha um perfil extrovertido, o que colaborava para entrarmos em sintonia rapidamente. O tema inicial foi o futebol: torcedor do Grêmio e do Esporte Clube São Cristóvão, brincou comigo quando eu disse que era torcedor do Corinthians. Logo percebi que a paixão pelo esporte estava associada à vontade de vencer, vencer cada um dos obstáculos que surgiram na vida desse homem que passei a admirar. Cada palavra que saía da sua boca carregava uma emoção singular.

Quando ele iniciou a fala sobre a sua trajetória profissional, trouxe o orgulho de ter feito parte da Florense, onde começou aos 19 anos de idade. Essa empresa foi a sua grande escola na área moveleira: foi ali que nasceu a paixão do Sr. Ivanir pelo setor da indústria que realiza os sonhos de milhares de pessoas Brasil afora. Segundo ele, a paixão não se limitou à empresa: foi lá que conheceu a esposa Rosmari, que despertou o seu coração, e logo iniciaram uma relação de parceria que perdura até os dias atuais.

A relação com ela gerou dois filhos, Josiele e Éderson. Ao falar deles, o Sr. Ivanir se emocionou, lembrando do momento em que “perdeu seu chão” ao ser desligado do quadro de funcionários da empresa que tanto

## Rogério Machado

amava, e à qual oferecia uma dedicação fora do normal. Em mais um momento de profunda emoção, esse guerreiro afirmou que a situação o entristecia, mas não o tombaria jamais.

No ano de 1991, criou, em conjunto com o irmão e um primo - quando reuniram as iniciais dos sobrenomes Stuani, Ascari e Stuani - a SAS Plastic. Começaram a empresa em um porão. Nessa época, ele não conhecia nada sobre injetoras, mas logo se apropriou, e passaram a prestar serviços para empresas de médio e grande porte como a Enxuta, de Caxias do Sul.

Pouco tempo depois, foi chamado pela Florense para retornar, desta vez como fornecedor. Decidido a fazer a SAS dar certo, empregou toda sua energia e visão de negócios a qual, atrelada ao seu perfil competitivo, arrojado e ousado, transformou aquele porão em uma das maiores empresas de Flores da Cunha.

A inovação acompanha o Sr. Ivanir desde a sua passagem pela Florense e como dirigente do E. C. São Cristóvão. Em 2002 a criação do “pênsil” começa a dar certo, as vendas aumentam, e a SAS Plastic se vale da ousadia do Sr. Ivanir, contratando o primeiro representante comercial. O crescimento vai se consolidando e a empresa lança a linha de kits.

O ano de 2007 marca a história desse grande homem, quando assume o controle total da SAS Plastic. Autodidata, começa a buscar o conhecimento para conduzir sua empresa ao sucesso, apesar dos obstáculos que surgiam. Na nossa conversa, novamente a emoção o trai, e algumas lágrimas caem dos seus olhos ao falar dos seus maiores tesouros, seus filhos. Ele os define como “meus dois guerreiros”, apontando-os como responsáveis por sua decisão de

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

assumir o controle da SAS, ao se colocarem junto ao pai para fazer a empresa progredir.

Éder passou a ser preparado para compreender toda a estrutura da empresa, desde o chão de fábrica até as decisões mais estratégicas. Josiele o acompanha na área administrativa; por terem perfis parecidos, a conexão flui com facilidade, tornando o ambiente de trabalho mais feliz e produtivo.

Transformar uma pequena empresa em um dos principais fornecedores de acessórios para móveis do país passava por montar uma nova estrutura. Em 2010 mudaram para um novo pavilhão próximo à RS-122, contando com uma área ampla para alocar novas máquinas e atender clientes em todo o território nacional.

Mas a ousadia do Sr. Ivanir não parou por aí. Com o apoio dos filhos, o crescimento passou a ser cada vez mais intenso, e grandes clientes começam a surgir, a partir da qualidade dos produtos SAS Plastic. A parceria com os filhos ficou cada vez mais forte e a empresa tornou-se referência no setor. Ampliar os negócios faz parte da essência dessa família, e daí nasce a Ábile, a loja conceito para decoração, também em Flores da Cunha.

No início de 2020, a pandemia assustou a todos, e o mercado se retraiu, trazendo insegurança a todos os empresários locais. A capacidade de superação, que traz o DNA do Sr. Ivanir, puxada pelos filhos Éder e Josi, leva a empresa a bater de recordes de vendas em sequência, num ano de incertezas, provocando uma nova mudança de estrutura. Sim, a SAS cresce mais uma vez de forma exponencial, e parte para se instalar em um novo espaço ainda mais amplo, com mais visibilidade e imponência.

## Rogério Machado

Estamos comemorando 30 anos da SAS Plastic em 2021, uma história de muito sucesso que você, leitor, pode conferir em detalhes ao longo dessa obra que homenageia uma família que carrega a inspiração, o trabalho e a ousadia como motores para ser a maior e melhor empresa de acessórios para móveis do Brasil nos próximos anos.

Parabéns ao Ivanir por toda a dedicação ao longo desses 30 anos. Que ele continue, junto aos seus filhos, criando conexões para entregar valor a todas as famílias brasileiras que sonham em ter ambientes lindos e confortáveis. Josi e Éder representarão muito bem seus ensinamentos nos próximos, 30, 40,50....

Sucesso, meus amigos!!

Adriano Abreu

Vice-presidente do IIHD,  
criador do Programa Acelerando a Carreira dos Sonhos,  
Mestre em Administração, especialista em Aprendizagem Experiencial,  
Professor universitário, treinador Comportamental pelo IFT  
Personal, Professional e Executive Coach pela IIHD.  
Co-criador do Treinamento Vivencial “Guerreiros Não Nascem Prontos”  
Instrutor com mais de 7000 horas em treinamentos ministrados.

## Introdução

Para contar a história de uma empresa que completa 30 anos de fundação é preciso contar outras tantas, ou partes delas, que vão compor a narrativa principal. Algo semelhante às antigas colchas de retalhos costuradas pelas *nonas* italianas, que aproveitavam tecidos de diversas origens para dar forma a um desenho composto único, impossível de repetir; mas que, olhando-se de perto, permitia identificar cada um dos pedaços e resgatar memórias a ele associadas.

Quando fui procurado por Josiele Stuani para preparar este livro comemorativo para a **SAS Plastic Indústria e Comércio de Plásticos**, logo percebi que seria um trabalho deste tipo. Antes de mais nada, entendi que a história da empresa se confunde com a do seu fundador, **Ivanir Stuani** e com o espírito empreendedor dos descendentes de imigrantes italianos que tipicamente habitam a região da serra gaúcha, onde ela está instalada. Além disso, envolve a história recente do município de Flores da Cunha, do distrito de Linha 80, e, bem menos recentemente, do próprio ponto de partida da família Stuani na Itália, na região da Lombardia. Também entram em cena partes das histórias de outros personagens, alguns dos quais ajudaram, com seus depoimentos, a costurar a tal colcha de retalhos.

## Rogério Machado

Quando levamos em conta que a grande maioria das empresas que são abertas no Brasil não resiste aos primeiros 2 anos de operação, a constatação se torna óbvia: para completar 30 anos de história, é preciso mais do que apenas boa vontade ou um bom produto. É preciso competência, dedicação e coragem para superar todo tipo de imprevisto que possa surgir, principalmente no cenário de mudanças rápidas e constantes deste (ainda) início de século 21 – a tal disruptura. Aliás, superação e determinação serão palavras constantes ao longo destas páginas, pois também foram constantes ao longo de toda a vida do empreendedor Ivanir.

Quando criança, ele sofreu com a poliomielite, quando a doença era conhecida como *paralisia infantil* e a vacina que hoje é facilmente disponibilizada ainda estava em desenvolvimento. As sequelas que ficaram não impediram o menino de montar e pilotar seus carrinhos de rolimã, nem o adolescente de jogar futebol, sua paixão esportiva, ou o jovem adulto de pedalar sua bicicleta até o trabalho, e muito menos o homem feito de se tornar um funcionário de destaque, um marido, pai e avô respeitado e respeitador, e um empresário de sucesso, admirado por seus colaboradores e clientes. Todos esses são Ivanir, em diferentes momentos de sua trajetória, e compõem o homem que temos o privilégio de conhecer hoje.

Mais do que um documento jornalístico, este livro tem como objetivo resgatar e registrar a trajetória inspiradora do fundador da **SAS Plastic** e a da própria empresa, do ponto de vista histórico e das memórias de quem a acompanhou presencialmente. O mundo de 1991 era muito diferente deste em que vivemos hoje. De lá para cá passamos por profundas mudanças no modelo de vida comunitária, no alcance regional da economia,

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

e até nos próprios valores pessoais e empresariais. Foi preciso recuperar aspectos da realidade daquele tempo a fim de colocar no contexto correto os desafios e dificuldades enfrentadas para chegar até aqui. Também fazem parte do livro algumas imagens da época, e outras que retratam a situação atual de locais onde ocorreram passagens descritas no decorrer dos capítulos.

O entrelaçamento entre dados oficiais (alguns anteriores ao nascimento do personagem central) e outros resgatados nos depoimentos é proposital. Afinal, trata-se de duas histórias igualmente entrelaçadas, a do homem e a de sua empresa. Um é humano, a outra, formada por pessoas, lideradas por ele.

Então, vamos ao começo de tudo. Ainda antes de Ivanir Stuani ser nascido; aliás, bem antes, lá pela segunda metade do século 19, num certo povoado da Lombardia...

Rogério Machado



# Capítulo 1

## *Dall'Italia noi siamo partiti*

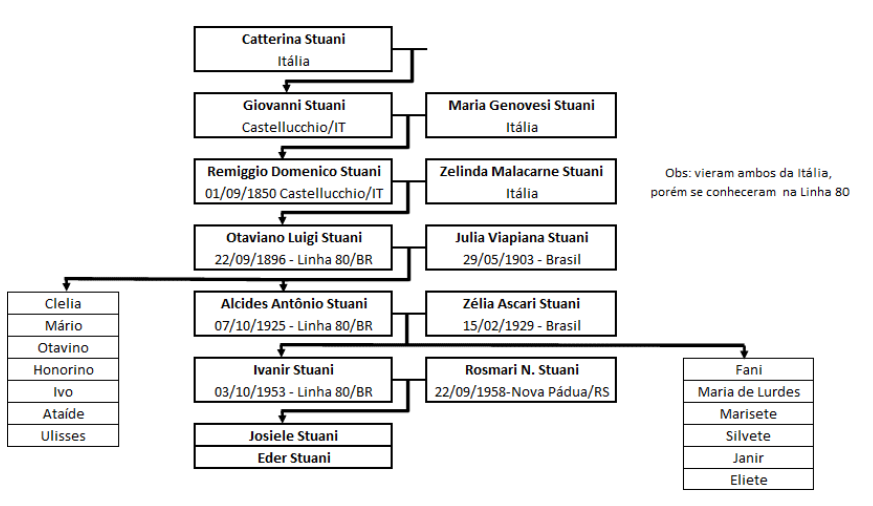
Nem sempre uma história começa do começo, por mais óbvio que isso possa parecer. Para contar a história da **SAS Plastic Indústria de Plásticos** vamos voltar no tempo. Bastante...

A empresa foi fundada em 02 de abril de 1991, na cidade de Flores da Cunha, Rio Grande do Sul. Bem antes disso o fundador e diretor da empresa Ivanir Stuani nasceu, em 1953, na localidade denominada Linha 80. Mas vamos retroceder ainda mais, quase um século, para a década de 1880, com o objetivo de encontrar o cidadão italiano que imigrou para o Brasil com a mãe viúva e mais 10 irmãos, em busca de trabalho num mundo novo que precisava de agricultores para colonizar uma região ainda pouco habitada, a serra da então província de São Pedro do Rio Grande do Sul. Como não possuíam terras em solo italiano e tinham perdido o chefe da família, a oportunidade se mostrou imperdível.

Os Stuani são originários da comuna de Castellucchio, na província de Mântua (Mantova), região da Lombardia – cuja capital é Milão – no norte da Itália. Emigraram para terras gaúchas por volta de 1887, embarcados num navio a vapor para uma travessia de cerca de 30 dias pelo Oceano Atlântico. Vieram a matriarca Catterina e seus 11 filhos, alguns deles

## Rogério Machado

já casados e com seus próprios filhos pequenos. O filho de Catterina que gerou o ramo da árvore genealógica do qual descende Ivanir Stuani se chamava Giovanni Stuani, e veio com seus três filhos, Angelo, Franchesca e Remiggio. As condições da viagem não eram confortáveis, o navio estava lotado, e os Stuani eram numerosos. Como se não bastasse, o filho Remiggio, então com 16 anos, resolveu trazer da terra natal uma imagem de madeira de Santo Antônio, com mais de 1 metro de altura, escondida em um saco como se fosse roupa, pois as autoridades de imigração não permitiam o transporte de peças grandes por conta do espaço limitado. A imagem ainda existe, e pode ser vista na capela da Linha 80, em Flores da Cunha/RS. Fico imaginando como deve ter sido difícil transportar aquele santo, pesado que era, oculto em um saco no navio, e depois a pé ou a cavalo pelos caminhos precários entre o desembarque em Porto Alegre e a chegada aos altos da serra.



Árvore genealógica de Ivanir Stuani

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Os Stuani eram muito religiosos, e mantiveram as tradições católicas à medida que as gerações se sucederam. O núcleo familiar de Ivanir, de acordo com o relato de sua irmã Maria de Lurdes, não era tão fervoroso, mas sempre teve um apelo muito forte na oração, na igreja, e na fé. “Nosso pai (Alcides Antônio Stuani) sempre dizia que nossa religião era a católica e que devíamos permanecer nela – porque alguns irmãos dele tinham derivado para outras igrejas – mas para ele era uma questão de honra, de tradição” declarou ela.

Durante o período da imigração italiana para o Rio Grande do Sul, foram demarcadas pelo governo brasileiro áreas específicas para as colônias, que eram divididas em léguas, e estas em linhas ou travessões, com o objetivo de organizar a distribuição dos lotes de terra entre os recém chegados e os caminhos de acesso. O atual município de Flores da Cunha fazia, então, parte de Caxias do Sul, sendo denominado distrito de Nova Trento. A família Stuani adquiriu lotes vizinhos uns aos outros, e criou uma base familiar na Linha 80, a partir de onde, com o tempo, se espalharam para outros locais da província e até para a Argentina – um descendente deles é atualmente jogador de futebol na seleção daquele país.

A Linha 80 é dividida em duas partes por um riacho. Os Stuani ficavam de um lado, onde foi construída a capela católica em 1897, e eram muito devotos de Santo Antônio, a ponto de terem batizado a localidade com seu nome; do outro lado do rio, os moradores eram devotos de Nossa Senhora da Glória, e queriam que a igreja fosse consagrada em nome dela. Houve discussões e até brigas entre famílias por essa questão, o que deixou descontentes os padres responsáveis pela paróquia; Otaviano - filho de

## Rogério Machado

Remiggio e avô de Ivanir- chegou a sofrer represálias por conta dessas diferenças. Depois de algum tempo, chegou-se a um consenso e as imagens dos dois santos foram colocadas na capela, inclusive pintadas na fachada, uma de cada lado da porta principal.

Após se instalarem na Linha 80, os Stuani viveram como agricultores, seguindo a tradição que traziam das terras italianas. Cultivavam parreirais, trigo, milho e outras plantações para subsistência, e criavam alguns animais, especialmente algumas vacas das quais obtinham o leite. Giovanni, seu filho Remiggio Domenico, e o neto Otaviano Luigi seguiram esse modelo até meados do século 20. Otaviano foi o primeiro a trazer alguma mudança, produzindo ferramentas e utensílios em ferro para uso próprio (meio às escondidas dos vizinhos e parentes). O bisneto Alcides Antônio Stuani, pai de Ivanir, também exerceu a agricultura, porém acrescentou a ela as atividades de ferraria que aprendeu com seu pai (e que vendia para terceiros) e de empalhação de garrações de vidro (com a palha do milho que produzia), além de, mais tarde, ter estabelecido uma venda (armazém) na casa que construiu para morar com a esposa e os filhos.

Vale ressaltar que o avô materno de Ivanir, Francisco Ascari, foi um agricultor de poucos estudos, porém com visão criativa, além do óbvio. Um exemplo: naqueles tempos, a pia para lavagem da louça era feita de madeira e instalada na parte externa das casas, sendo abastecida com água de poço ou de algum riacho próximo; Francisco teve a ideia de conduzir a água, por meio de uma mangueira, do poço até a pia, para não ser mais necessário alguém deslocar-se carregando um balde pesado a fim de buscá-la. Alguns vizinhos olharam para esta iniciativa com desdém, pois estavam acomodados

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

no sistema que era utilizado desde que seus ancestrais chegaram ao mundo novo, e não viam por que mudar tudo.

Já o pai de Ivanir, Alcides era um homem muito ativo e criativo. Aproveitou o fato de a casa da família ser localizada praticamente sobre o leito de um pequeno rio e instalou um moinho com dínamo para produzir eletricidade - indisponível na região nos anos 1960 – suficiente para acender lâmpadas e eliminar a queima de velas por cima da mesa de refeições, além de alimentar com energia a ferraria e a empalhação.

Os avós e o pai foram marcantes modelos de iniciativa e empreendedorismo que o menino teve, e que o influenciaram positivamente a se tornar o empresário que hoje é. Some-se a isso o espírito de determinação herdado dos imigrantes, que precisaram se reinventar para superar todo tipo de dificuldades, e temos o caminho traçado para o surgimento da **SAS Plastic**, 30 anos atrás. Porém, ter um mapa em mãos não é o mesmo que completar o percurso; para isso, é preciso encarar a jornada e caminhar, por maior que seja o esforço exigido. Vamos acompanhar o percurso de Ivanir Stuani na sua caminhada até se tornar quem é hoje. Mas, antes, vamos conhecer um pouco do terreno que ele teve pela frente.

Rogério Machado



Comuna de Castelluccio, na Lombardia, Itália (imagem atual - Wikipedia)



As imagens dos dois santos na fachada da capela da Linha 80: acordo entre vizinhos  
(imagem atual – Rogério Machado)

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



(Foto blog da família Stuani)



Casa dos Stuani na Linha 80, na qual Ivanir viveu boa parte da infância. (imagem atual – Rogério Machado)

Rogério Machado



## Capítulo 2

### De Nova Trento a Flores da Cunha

A cidade de Flores da Cunha, sede da **SAS Plastic Indústria de Plásticos**, está situada a 150 km de Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul, e a 20 de Caxias do Sul, maior cidade da região serrana do estado. Seu território é acidentado, com elevações e vales esculpido ao longo de milênios por cursos d'água de pequeno e grande volume, e tipicamente marcado por terrenos inclinados. A altitude média da área urbana é de 750m em relação ao nível do mar. Possui atualmente uma população de pouco mais de 30 mil habitantes, em sua grande maioria descendentes dos colonizadores italianos que começaram a chegar por ali a partir de 1877, vindos principalmente do Norte da Itália, das regiões do Veneto, Lombardia e Piemonte.

A Itália havia sido unificada em 1870, após mais de 50 anos de disputas políticas e militares - período que entrou para a história como o movimento do *Risorgimento* - e atravessava uma terrível crise econômica, com a população menos favorecida passando fome e sem terras nas quais plantar. Alguns destes italianos, então, decidiram buscar a sorte em terras distantes, em um país jovem, o Brasil, com pouco mais de 50 anos de independência, que convocava estrangeiros dispostos a ocupar imensas áreas desabitadas (por europeus, pois os índios guaranis e jês já viviam nelas) e assegurar a

## Rogério Machado

integridade do território do Império. Depois de uma viagem longa e desgastante, os imigrantes receberam pouca assistência das autoridades brasileiras da época, porém encontraram uma realidade melhor do que a que deixavam para trás na terra natal: pelo menos tinham alguma terra, e podiam obter dela seu sustento. O engenheiro Diogo dos Santos, vindo do Rio de Janeiro a mando do governo central, fez as demarcações das colônias destinadas às famílias que chegavam na região onde atualmente se situa o município de Flores da Cunha.

Assim que se instalaram, os imigrantes criaram dois povoados primitivos, compostos por ranchos precariamente cobertos de cascas de pinheiros, chamados São Pedro e São José, e distantes um quilômetro entre si; após alguns anos, os habitantes do segundo mudaram-se para o primeiro e formaram a vila de Nova Trento. O nome foi escolhido por sugestão de um dos colonos, para resolver a discórdia a respeito do tema, já que cada um queria dar ao seu pedaço de Brasil um nome ligado à sua origem: os tirolezes queriam que fosse Nova Tirol, os cremonenses desejavam que fosse Nova Cremona, e assim por diante. Uma manhã, sem que ninguém fosse consultado, apareceu pendurada no pinheiro mais alto da praça da vila uma enorme tábua com o nome Nova Trento escrito a carvão; e assim ficou.

A agricultura foi a principal atividade da comunidade nos primeiros tempos, até pelas origens camponesas da quase totalidade das famílias. Nela se pode incluir o processamento das colheitas para o consumo: moer o trigo e o milho para obter farinha e fazer pão e polenta; transformar o leite em manteiga e queijo; abater os animais e preparar salames; e, claro, espremer as uvas para produzir o vinho. Porém, como as dificuldades de

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

acesso e transporte os deixavam isolados do resto da província, do país e do mundo, foi preciso que alguns se tornassem empreendedores também nos ramos do comércio e da indústria, processando e fabricando itens dos quais todos necessitavam para sobreviver. A partir disso surgiram mercados, lojas, serrarias, olarias, metalúrgicas de ferramentas, oficinas mecânicas, e assim por diante.

Em 1890, a colônia de Caxias do Sul (anteriormente chamada Campo dos Bugres) foi elevada à condição de município, e Nova Trento se tornou um de seus distritos. A evolução deste distrito foi constante: registros de 1920 (um século atrás) informam que já contava com cerca de 120 prédios bem construídos, além de várias casas comerciais e fábricas, e tinha mais de 4.500 habitantes. Em 1924, foi a vez da própria Nova Trento se emancipar. A mudança de nome para Flores da Cunha ocorreu em 1935, em comum acordo entre prefeitura e câmara de vereadores, como homenagem ao então governador do Rio Grande do Sul, José Antônio Flores da Cunha, que instalou o telégrafo e prometeu uma linha férrea ligando o local ao resto do estado.

O dinamismo dos florenses é um fator marcante na economia do município: é o maior produtor de vinhos do Brasil - com cerca de 200 vinícolas, desde cantinas familiares até grandes indústrias exportadoras - e o segundo polo moveleiro do RS (atrás apenas de Bento Gonçalves, que se situa a 60 km de distância), segmento econômico no qual se inclui a **SAS Plastic**, fabricante de componentes plásticos e metálicos para móveis.

Outra característica que identifica o município de Flores da Cunha é a preservação da cultura dos colonizadores por parte dos seus

## Rogério Machado

descendentes. Talvez o maior exemplo disso seja a adoção do dialeto *talian*, (considerado um idioma no Brasil desde 2014) como segunda língua oficial da cidade, ensinada aos alunos nas salas de aula das escolas municipais de educação fundamental. A Prefeitura e a Câmara de Vereadores aprovaram essa medida no ano de 2015.

As tradições gastronômicas são igualmente preservadas, tanto no ambiente das mesas familiares quanto nos vários restaurantes e cantinas típicos espalhados pelas áreas urbana e rural. A cultura da uva e do vinho são tão presentes que o brasão da cidade ostenta ao centro, orgulhosamente, um cacho arroxeadado dessas frutas. De quatro em quatro anos, acontece a FenaVindima - Festa Nacional da Vindima, nome dado à colheita das uvas para produzir vinho – com exposição e degustação de vinhos, sucos e espumantes, desfile de carros alegóricos, jogos de colônia e comidas típicas. Destaca-se o *menarosto*, prato oficial do município, um assado delicioso preparado com carnes de frango, codorna, leitão e coelho.

A Linha 80 está afastada do centro da cidade por 5,5 km, conectada por via asfáltica. Foi lá que Ivanir Stuari nasceu e viveu grande parte da infância, na companhia de avós, tios e primos, além dos pais e irmãos. Alguns Stuari permanecem morando lá, e muitas das memórias do menino Ivanir também: a casa da família, a capela de Santo Antônio, parreirais onde ele e o pai cultivaram a uva, campos onde jogou futebol pela primeira vez... tudo isso durante os anos 1950 e 1960, quando os caminhos eram de chão batido, havia poucos automóveis, computadores só existiam na ficção científica do escritor Isaac Asimov, e o mundo andava em um ritmo

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

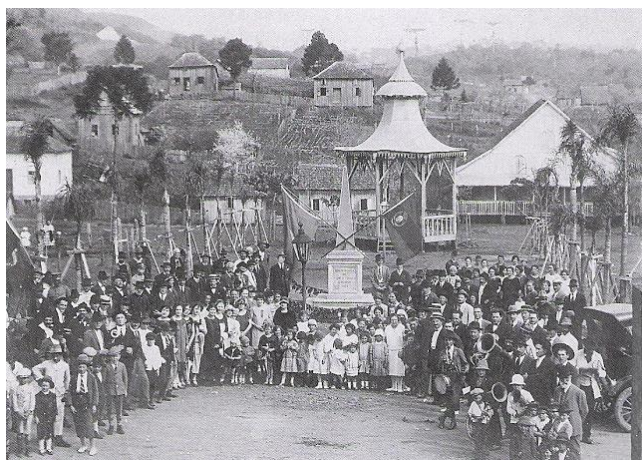
muito mais calmo do que hoje. As atividades sociais eram centradas na igreja e, no caso das crianças, também na escola.

Nessa época, que hoje consideramos inocente (na realidade, um pouco antes, nos anos 1930, quando a localidade ainda tinha o nome de Nova Trento), ocorreu um episódio que ficou famoso na cidade, e que lhe rendeu o apelido de “terra do galo”. Conta-se que um mágico se apresentou por lá, no Cine Teatro Pro Trento, prometendo, durante o espetáculo, que cortaria a cabeça de um galo e, utilizando-se de seus poderes, o faria cantar novamente. Era um dos mais antigos truques utilizados neste tipo de apresentação, porém inédito por aquelas paragens, uma ilusão bem montada; mas, desta vez, teve um final inusitado. A casa estava lotada, o padre e o delegado da cidade estavam no palco como testemunhas, e o mágico decepcionou a cabeça do animal na presença de todos. Fez gestos e sinais misteriosos, e alegou que iria buscar seu líquido mágico (ou pó, segundo algumas versões) no camarim, para completar o número. Não retornou, e, depois de esperar por um considerável tempo, o povo foi para casa sem entender o que tinha acontecido: o trambiqueiro havia fugido levando o dinheiro da bilheteria. Há quem diga que é verdade e quem creia que se trata apenas de uma lenda, mas o fato é que rendeu piada e deboche (principalmente por parte dos vizinhos caxienses) por um bom tempo, até que os florenses decidiram levar a história na brincadeira e rir também da ingenuidade de seus conterrâneos. Tanto que elegeram o galo como símbolo da cidade, e ergueram um monumento a ele no Parque da Vindima, em um ponto elevado com vista para a área urbana, como se estivesse vigilante para o caso de o tal mágico resolver voltar... também dizem que um dos presentes ao espetáculo, para diminuir o

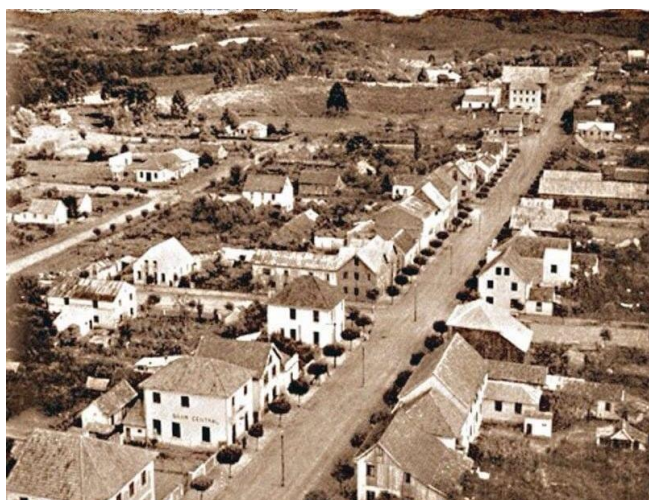
## Rogério Machado

constrangimento da situação, teria recolhido o galo para levá-lo para casa, e anunciado que faria com ele um bom “*brodo*” (caldo italiano)...

Neste município pujante, 30 anos atrás, Ivanir Stuaní fundou a **SAS Plastic**, a qual, a partir deste ano, saudará os visitantes logo no acesso principal da cidade, no prédio para o qual estão sendo transferidas suas instalações produtivas. Bem vindos à Terra do Galo; e da **SAS Plastic**!



Celebração do primeiro ano da emancipação política de Nova Trento em 1925; ao fundo o quiosque, o teatro, o cinema e o salão de baile (foto Google)



A área urbana do município em 1940, já com o nome oficial de Flores da Cunha (foto facebook)

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



O monumento ao Galo de Flores da Cunha, no Parque da Vindima (foto Google)



Pórtico da cidade, com o galo marcando presença, a cerca de 1 km de distância da SAS Plastic (foto Rogério Machado)

Rogério Machado



## Capítulo 3

### *Bola de Meia - Tempos de menino*

A infância de Ivanir Stuani não foi nada fácil. Ele enfrentou as mesmas dificuldades de toda criança nascida em uma família humilde de agricultores no interior da serra gaúcha, especialmente nos anos 1950, ainda no início do processo de industrialização do Brasil. Os pais não tinham empregos formais, com benefícios trabalhistas, e dependiam do clima e das safras para garantir o sustento dos filhos. Invernos na serra gaúcha são rigorosos, com temperaturas que chegam perto (às vezes abaixo) de 0°C. Na casa da Linha 80, aquecimento central, nem pensar, só um bom e velho fogão a lenha para aquecer as noites úmidas e geladas. Não havia água encanada nem eletricidade, o que fazia de um simples banho uma tarefa árdua. Visitas a médico ou dentista exigiam deslocamento e consumo de tempo, além do custo elevado das consultas para os padrões da família. Os supermercados, com prateleiras repletas de produtos prontos para preparo rápido e prático, só surgiram décadas mais tarde.

A primeira casa da família era modesta e de madeira, instalada na beira do rio. Depois de vários anos, numa chuvarada forte, um dos pilares que a sustentava não resistiu; no meio da noite chuvosa, Alcides teve que

## Rogério Machado

recolher o que podia às pressas, reunir os filhos ainda pequenos e ir para a casa de um vizinho, que lhes ofereceu pouso até o dia seguinte. A filha Fani, irmã mais velha de Ivanir, lembra que tiveram que se instalar no salão da comunidade na Linha 80 por algum tempo até que a casa nova fosse construída e pudesse ser ocupada, mesmo que precariamente. A casa velha não caiu totalmente naquela noite porque ficou apoiada sobre o moinho que gerava a eletricidade, e teve que ser demolida e substituída por outra, desta vez de alvenaria.

Para complicar as coisas, ocorreu um surto de poliomielite que atingiu o mundo todo (quase como a atual pandemia do covid-19), não poupando nem os lugares mais afastados. O menino, então com 2 anos de idade, foi uma das vítimas do flagelo. Ivanir sofreu com a doença e, ainda mais, com as sequelas que ela deixou. Até hoje ele recorda o dia fatídico em que acordou e percebeu que não podia se mexer, pois estava com os membros paralisados. A sensação que teve foi de terror. Uma perna e um braço foram afetados e não se desenvolveram normalmente. Flores da Cunha, nos anos 1950, contava com um único médico para atender toda a população, qualquer que fosse a situação, desde uma torção de tornozelo até um infarto. Durante meses, foi preciso aplicar injeções de um tratamento ainda não aprovado pela medicina formal, importadas a alto preço dos Estados Unidos, o que comprometia boa parte dos recursos de que a família dispunha. A preocupação dos pais com a saúde do menino foi muito grande, a ponto de levarem mais 5 anos para gerar novos filhos – tinham somente dois até então, algo incomum no ambiente de colônia em que viviam. Os outros cinco nasceram com intervalos de tempo muito menores entre si. Apesar de receber atenção especial por parte dos pais por conta da limitação

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

dos movimentos, o garoto, pela mesma razão, sentia falta da liberdade para brincar e interagir com as outras crianças. Era ao mesmo tempo amado e superprotegido. Mais ainda, numa tentativa de protegê-lo da curiosidade e dos comentários de pessoas de fora da família, o casal o mantinha o mais afastado possível de olhares alheios, até quando saíam de casa.

É aqui que surge a primeira menção às palavras superação e determinação na história de Ivanir Stuani. Ao invés de crescer dependente de ajuda para se movimentar, ou apenas assistindo seus irmãos e colegas brincarem, ele aprendeu a entender, explorar e superar seus limites físicos. Apesar de ter se tornado um menino reservado quando em frente a pessoas de fora do círculo familiar, quando estava junto aos irmãos, primos e amigos se comportava de maneira auto inclusiva, sentindo-se como sendo um deles, apenas com algumas limitações de movimento. Frequentou normalmente a escola, e conheceu um esporte que viria a se tornar uma paixão, dele e de seus companheiros de infância: o futebol. O vizinho Ulisses Araldi era um incentivador para Ivanir nesta época, brincando de chutar uma bola para que ele a pegasse (talvez por isso tenha se tornado goleiro) no grande pátio da casa em que morava, na qual as crianças Stuani passavam muito tempo brincando com os filhos dele.

Inicialmente, a meninada jogava em campos de terra batida, com bolas improvisadas feitas de pano – a querida “bola de meia” eternizada na canção de Milton Nascimento e desconhecida pelas crianças modernas - ou de palha de milho. Com pouco dinheiro disponível, as famílias da época se preocupavam em garantir o alimento, e, portanto, materiais esportivos não eram prioridade, e nem tampouco muito disponíveis naquelas paragens.

## Rogério Machado

Jogavam muito no pátio da escola. Aliás, o modelo de escola fundamental era diferente do que temos hoje. Como os alunos eram poucos e de idades variadas, o governo do estado enviava professores para residir no interior e dava a eles uma casa para morar, que contava com algumas salas nas quais os alunos assistiam às aulas todos misturados, com o mestre dividindo sua atenção aos de cada “série” por seu turno.

No jogo, geralmente Ivanir atuava como goleiro, pois não conseguia acompanhar os demais correndo. Nem por isso deixava de se esforçar, e participava ativamente das brincadeiras. Ganhou confiança em si mesmo, e aprendeu a usar as ferramentas da ferraria do pai para fazer outros brinquedos. Alcides fabricava os equipamentos e ferramentas de que precisava para trabalhar na agricultura, inclusive carros de madeira para transportar adubos e colheitas, e o filho trabalhava junto com ele nessa lida. Daí, o menino começou a construir carrinhos de rolimã utilizando as sobras de madeira e outros materiais. Com eles, descia os morros próximos em alta velocidade, garantindo a diversão para si e para os irmãos e irmãs menores. Brincavam também de “arquinho”, empurrando uma roda de madeira ou outro material com uma varinha dotada de um gancho (ou arco) de metal na ponta. O desafio era tentar empurrar a maior roda que fosse possível sem deixar cair; Ivanir conseguia empurrar rodas grandes, e geralmente venciam o desafio. As brincadeiras eram ao ar livre e de pés descalços, pois não tinham chinelos. De tempos em tempos, a mãe, D. Zélia Ascari Stuaní, pegava os filhos para dar um “esfregaço” e lavar os pés na água fria com uma escova grossa: o caldo que saía carregava um pedaço do campo com ele.

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Por falar em água, certa vez o rio atrás da casa dos Stuari encheu rapidamente devido a fortes chuvas, e arrastou a ponte precária que o atravessava. Era comum que galhos ou árvores inteiras fossem arrancados de encostas rio acima e viessem se chocando com o que estivesse pelo caminho. Até as paredes da casa eram atingidas, por causa da proximidade com a correnteza, assustando a família em noites de tempestade. A escola ficava do outro lado, e para que Ivanir não faltasse às aulas, o pai atravessou várias vezes a correnteza levando o garoto nas costas, na ida e depois na volta, até que a ponte fosse reconstruída. No esforço de fazer o que pudesse pelo filho, lembrava a imagem de São Cristóvão carregando o menino Jesus.

Na casa nova, Alcides foi, aos poucos, montando um pequeno mercado e abandonando as atividades na ferraria. Ali, Ivanir ajudava o pai desde pequeno, e dava ideias e sugestões para que ele fizesse alguma coisa de um jeito diferente, geralmente com resultados positivos. Muito religioso, o pai fez uma promessa a São Gotardo para que o filho pudesse andar: a família iria todos os anos à festa do santo no bairro com o mesmo nome, rezaria uma novena e comeria o churrasco festivo (ou, pelo menos, compraria a comida para levar e comer “embaixo das árvores”, em casa). Assim que o menino conseguiu caminhar, levaram um sapatinho dele até a capela e o deixaram lá como relíquia de agradecimento. A promessa foi cumprida por todos até depois do jovem se casar.

Depois de alguns anos, Alcides vendeu o terreno e a casa que tinha na Linha 80 para Nelson Otobelli, amigo da família, e os Stuari se mudaram para o bairro São Cristóvão (na atual entrada da cidade), onde a família de sua esposa Zélia tinha uma área de terras. Um dos motivos da

## Rogério Machado

mudança foi para ajudar a avó materna de Ivanir, D. Ergila Mattana Ascari, a cuidar da filha Natalina, que sofria de um problema crônico de saúde. Ali o garoto conheceu vizinhos que se tornaram amigos para além da infância, entre eles Oscar Francescato, igualmente apaixonado por futebol - tanto que se tornou radialista e repórter esportivo na estação de rádio do município. O local onde jogavam futebol nesta época ficava ao lado da casa da tia, e se tornou conhecido como o “campinho da Natalina”. Jogavam descalços, começando às duas horas da tarde (as aulas eram no período da manhã) e seguiam sem limite para terminar, “lua adentro” como recorda Oscar. Os garotos das famílias vizinhas - Stuani, Otobelli, Ascari, Francescato, etc. - juntavam dinheiro com seus pais para comprarem bolas de borracha, que muitas vezes, no calor do jogo, acabavam sendo chutadas longe (“bico pro mato que o jogo é de campeonato”) e iam parar no banhado, acabando com a brincadeira... Quando compravam uma bola nova, era algo fantástico jogar com ela pela primeira vez. Havia até uma rivalidade com os moradores do outro lado do riacho que atravessa a comunidade, jogos amistosos (nem sempre) entre os do “lado de cá” e os do “lado de lá”; era comum surgirem brigas por conta de discórdias sobre gols anulados ou faltas não marcadas, principalmente por serem os envolvidos primos ou vizinhos entre si.

Na adolescência, os garotos passaram a frequentar os jogos das divisões amadoras nos domingos à tarde, buscando oportunidades de jogarem em uma equipe de verdade. A paixão pelo esporte era tão grande que, quando chovia, sentavam-se nas escadas da olaria da família Francescato e simulavam “narrações” de jogos fictícios, à semelhança dos eventos reais que ouviam pela rádio Guaíba, com Oscar sendo, obviamente, o narrador. Os outros faziam o papel de repórter e de comentarista, trazendo,

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

inclusive, informações sobre outras “partidas” em andamento: “*A bola parou! – Parou aonde? – Em Bagé, no estádio da Pedra Moura, termina em zero a zero o primeiro tempo de Guarani de Bagé e Grêmio Bagé...*”. Bons tempos.

A chegada dos Stuani e dos Francescato à comunidade de São Cristóvão trouxe à tona questões inusitadas: como os moradores mais antigos tinham suas origens na região de Padova (Pádua) na Itália, apesar da distância de apenas 5 ou 6 km entre as comunidades o dialeto que falavam tinha diferenças em relação ao falado pelos que tinham raízes no Veneto, e estes sofreram para se adaptar e ser finalmente aceitos. Outra situação diz respeito ao relacionamento entre Ivanir e os irmãos mais novos. Graças à diferença de idade e de tratamento dos pais, que davam mais atenção ao filho com limitações, dentro de casa havia muita disputa e desavenças; no entanto, quando ouviam falar de alguma coisa ruim que os vizinhos tivessem feito ou falado, os irmãos se uniam para “brigar” juntos contra os outros.

Ivanir e Oscar se tornaram amigos íntimos, ambos gremistas convictos. Havia um jogador chamado *Babá* (Santino Quarth Irmão, falecido em 2000) no Grêmio, atacante pela ponta direita, e este passou a ser o apelido de Ivanir; Oscar era o *Alcindo*, outro jogador da mesma equipe. A turma deixou de poupar Ivanir, e ele jogava como os outros, sem se importar com a dificuldade de movimentos. Com o tempo, se integraram totalmente à comunidade de São Cristóvão, e se tornaram lideranças dentro dela. Mas isso é assunto para mais adiante...

Por enquanto, vamos fechar a infância de Ivanir recordando que, nos anos 70, havia apenas 3 televisores em São Cristóvão, que captavam em preto e branco o sinal do único canal disponível, a TV Piratini. Era comum

## Rogério Machado

a varanda da frente dessas casas ficar lotada de vizinhos para assistir novelas e seriados norte-americanos. Alguns espectadores menos acostumados não entendiam bem a diferença entre programas e propagandas, misturavam tudo... outros assistiam a um jogo de futebol e, quando este terminava, ficavam esperando para ver se haveria um terceiro tempo. O que importava, mesmo, era a bagunça e a diversão. Na época, ver uma antena de TV em frente a uma casa era quase como ver, hoje, uma Ferrari estacionada no pátio, chamava muito a atenção. Nas quintas-feiras à noite era apresentado um seriado de faroeste bastante popular intitulado “Bonanza”, sobre a vida da família Cartwright no velho oeste; certa vez, uns vizinhos disseram para a mãe de Oscar que tinham visto “os Bonanza” entrando pela antena da TV!

Foi uma geração privilegiada, que viveu em um tempo mais natural e verdadeiro, no qual a tecnologia ainda era primitiva e limitada, e pôde assistir ao mundo mudar, a passos cada vez mais rápidos, para o que é hoje. Na verdade, foi essa geração que fez tal evolução acontecer, a partir da própria vontade e iniciativa de ser e de causar mudanças. Afinal, naqueles já distantes anos 1970, quem poderia imaginar que um garoto com dificuldades de movimentos e criado em um ambiente de agricultura se tornaria um empresário de sucesso no ramo industrial? Pois agora, em 2021, se completam 30 anos da trajetória da **SAS Plastic**, empresa criada por Ivanir Stuani alguns anos mais tarde.



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



Ivanir bebê, antes da poliomielite.



A Primeira Eucaristia do menino.

(fotos do arquivo familiar)



O rio que transbordava com as chuvas fortes. (imagem atual – Rogério Machado)

Rogério Machado

## Capítulo 4

### Adolescência

A vida do adolescente Ivanir Stuari foi mais tranquila do que a de criança. Por esta época, ele já havia se adaptado e superado as limitações físicas causadas pela poliomielite, e tinha outros desafios a enfrentar. Era o tempo de ensaiar a vida adulta, encarando situações novas em ambientes igualmente desconhecidos para alguém que havia acabado de deixar de ser menino.

Nos anos 1970 a rotina social dos adolescentes era centrada, como hoje, no ambiente escolar. Amizades, rivalidades, namoros, tudo que dizia respeito à idade acontecia principalmente por ali. Ivanir recebeu o ensino básico na escola da Linha 80, e completou o ensino fundamental (antigo Primeiro Grau) no colégio Frei Caneca na cidade, quando já estava morando no bairro São Cristóvão. Ainda não havia estrada de asfalto ligando o bairro ao centro, e os alunos de lá faziam o trecho a pé, vestindo seus uniformes de calças azul marinho e camisas brancas. Deviam chegar limpos na aula, e por isso precisavam cuidar para não ficarem respingados com o barro arremessado pelos carros que passavam por eles na estrada de terra. Ivanir e Oscar Francescatto completavam um quinteto com os vizinhos Renato Zanandrea e as meninas Maria e Nica. Iam todos pelo caminho conversando com tanta empolgação que chegavam a parar por causa do

## Rogério Machado

assunto de cada dia, levando cerca de uma hora para fazer o trajeto que normalmente se percorria em 20 minutos.

Também tinham que lidar com o preconceito. O bullying era violento (apenas o nome mudou de lá pra cá...), os moradores da comunidade eram tachados de *colonos* pelos colegas que moravam na área urbana; estes tinham o costume usar caninhos de taquara para soprar bolinhas de ligustro nas orelhas dos interioranos, que tinham que ficar quietos para não se incomodarem ainda mais. Hoje o jogo virou, e a população da cidade é formada principalmente por famílias que vieram do interior. As famílias de Ivanir e do amigo Oscar contavam com uma certa diferenciação, pois tinham negócios de ferraria e de olaria, e quem sofria mais eram os vizinhos que faziam parte de famílias que viviam unicamente da agricultura.

As vestimentas eram um caso à parte. Os alunos da cidade envergavam uniformes novos todo ano, alguns tendo até mais de um conjunto para intercalar. Já a turma de São Cristóvão, com menos recursos, reaproveitava os uniformes dos irmãos mais velhos, pois os tecidos eram muito duráveis: calças de tergal e camisas “volta ao mundo” de nylon, novidades surgidas poucos anos antes no Brasil. Os sapatos chegavam a furar por conta do uso, deixando o dedão em contato direto com o chão. Quando a professora chamava seus alunos para ir ao quadro, subindo no estrado em frente a ele, os da cidade demoravam por lá o tempo que podiam, aproveitando para “desfilar” seus trajes na frente da turma – especialmente das meninas, claro – enquanto os do interior, lembra o amigo Oscar, davam um braço e uma perna para não serem chamados e, quando o eram, tratavam de descer de lá o quanto antes pudessem.

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

E veio a idade dos primeiros namoros. Dois irmãos mais velhos de Oscar se casaram e foram morar na cidade. A mãe mandava por ele, quando ia para a escola, um litro de leite para uma das noras a cada dia, tirado da vaca leiteira que mantinha no bairro. O rapaz, envergonhado de ser visto com a garrafa na mão, jogava tudo fora num barranco que havia no caminho. Imagine, três rapazotes ansiosos por arrumar namoradas, chegando à cidade acompanhados de duas meninas vizinhas e um deles carregando um litro de leite na mão: o bullying seria ainda pior! O problema foi quando a mãe de Oscar perguntou para as noras se estavam gostando do leite... “- Que leite?”

Oscar lembra que Ivanir sempre foi um rapaz romântico, de belas palavras. Tinham por volta de 16 ou 17 anos, e detectavam um “rabo de saia” a quilômetros de distância. Porém, naqueles tempos, para poder namorar era preciso assumir compromisso, prometer casamento aos pais da moça, não era tarefa fácil. No Colégio das freiras na cidade havia uma aluna interna, vinda da cidade de Vacaria com outra colega, sendo ambas bastante recatadas, mais resguardadas do que as demais. Era uma morena bonita, chamada Marisa, e Oscar ficou interessado por ela. Porém, não sabia como estabelecer contato, já que não tinha coragem de se aproximar. O amigo Ivanir disse que sabia de uma simpatia para conquistar a beldade, que envolvia roubar um cabelo dela e colocar no meio do caderno. O rapaz achou um tanto fraca essa estratégia, então o colega sugeriu enviar uma carta para a jovem. Oscar topou, mas não tinha ideia do que dizer. Ivanir se propôs a ditar a carta para o outro escrever com sua própria caligrafia. Começou, segundo recorda o radialista, dizendo “O seu corpo bem feito me chamou muita atenção...” e seguiu por aí. Pediram, então, que a Maria, que conhecia a tal Marisa, entregasse a carta. Oscar esperava algo de volta, ansioso, mas

## Rogério Machado

nada chegava. Ivanir, para “ajudar” o amigo, inventou uma resposta, a escreveu em forma de carta e entregou a ele como se fosse vinda da moça. O apaixonado, feliz da vida, se viu festejando por ter recebido uma mensagem da sua paixão, e a moça nem sabia de nada... para completar, havia na escola um jornalzinho interno para o qual os alunos podiam enviar algo que considerassem criativo, e Ivanir entregou a eles a dita carta, que saiu publicada na edição seguinte. Constrangimento total para Oscar!

Depois disso, foram estudar no Colégio do Carmo em Caxias do Sul, pois ainda não havia ensino médio (Segundo Grau) em Flores da Cunha. Pegavam o ônibus às sete horas, depois de trabalhar o dia todo, assistiam a aula e, na volta, vinham bastante cansados. Era comum pegarem no sono e passarem da parada do ônibus em São Cristóvão, acordando no ponto final no centro da cidade. Então, tinham que voltar a pé vários quilômetros até o bairro, já tarde da noite.

Desde cedo, Ivanir decidiu que não iria trabalhar na agricultura, pois o serviço não o agradava. Dizia: “Não gosto disso, tem espinho, tem pedra, não é para mim!”, lembra a irmã mais velha Fani. A irmã Lurdes chegou a ser picada por uma cobra enquanto trabalhava nos parreirais, o que só aumentou a aversão do irmão àquela lida. Então o pai, Alcides, disse que, se o rapaz não iria trabalhar na roça, que fosse estudar para “ser alguma coisa”. Foi o que aconteceu.

A família tinha uma caminhonete, utilizada para o deslocamento até os parreirais, distantes cerca de 10 quilômetros de São Cristóvão, e Ivanir gostava de simular que dirigia o veículo desligado no pátio de casa, engatando as marchas e movendo o volante. Na imaginação, viajava pelos caminhos da

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

serra, entre arroios e parreirais, ora acompanhado pelos amigos, ora, quem sabe por alguma “guria” que lhe chamasse a atenção. Anos mais tarde, ao chegarem à maioridade, ele e o amigo Oscar Francescato costumavam passear no Aero Willis ano 1962 da família deste, convidando as moças para passearem junto no banco traseiro, e ouvindo a música “*A 120 km por hora*” de Roberto Carlos, sucesso na época e a preferida da dupla. Sentiam-se nas nuvens, voando, ouvindo as canções da Jovem Guarda. A diversão estava garantida. Essa geração, hoje, não entende como os adolescentes e jovens contemporâneos se limitam a ficar horas entretidos com um celular, ou apenas assistindo ao sobe e desce dos automóveis na avenida principal do município nos domingos à tarde, no que chamam de “bobódromo”.

Foi então que ocorreu uma negociação que teve impactos importantes na vida do jovem. A fábrica de móveis Florense precisava ampliar suas instalações de produção e não tinha espaço suficiente para isso no centro da cidade. Assim, fez uma proposta para a família da mãe de Ivanir, proprietária das terras onde se situa a fábrica atual. Queriam comprar a área, incluindo parte das terras que seu pai, Alcides, havia adquirido da sogra quando se transferiu com a família para São Cristóvão. Tendo ali suas plantações de subsistência – milho, feijão, trigo, e incluindo a vaca leiteira – Alcides, antes de fechar o negócio, se mostrou apreensivo: não sabia como faria para garantir o alimento da família sem aquela terra, pois ficaria somente com o cultivo da uva. O presidente da empresa, Lourenço Castellan, assegurou que todos os membros da família que desejassem teriam emprego garantido na nova fábrica, e a venda foi concluída. O negócio foi bom para os dois lados: a empresa adquiriu o terreno, hoje muito valioso pela localização, a um bom preço, e os vendedores – das famílias Stuani e Ascari,

## Rogério Machado

principalmente – puderam decidir se adquiriam outras terras para continuar com a agricultura ou se investiam em outra coisa. O local era repleto de pedras grandes, foi necessário muito tempo de trabalho de remoção e terraplenagem antes de iniciar a construção da fábrica. Alcides ampliou a casa da sogra, na qual estavam morando, e viveu nela com a família. Como eram muitas bocas para alimentar – sete filhos e o casal, nove pessoas ao todo – era preciso complementar a renda. Voltaram a fazer empalhações para os garrafões de uma cooperativa vinícola da região, como nos tempos em que moravam na Linha 80. Ivanir também participava, até começar a trabalhar na Florense, aos 19 anos, ainda na fábrica localizada no centro da cidade, enquanto a nova estava sendo construída. Neste período inicial, ele ia até o trabalho pedalando uma bicicleta verde e amarela, comprada pelo pai após a Copa do Mundo de futebol de 1970 vencida pela seleção brasileira, percorrendo um trajeto de cerca de 2,5 quilômetros. Aliás, gostava tanto da bicicleta que a levava para o lado da cama à noite, o que deixava sua mãe enfurecida por causa da sujeira que ia junto nos pneus...

Depois que Ivanir ingressar no emprego, Alcides começou a vender as terras que ainda possuía, inclusive os parreirais na Linha 80, e investiu o dinheiro que arrecadou em um mercado na comunidade de São Cristóvão, que manteve por muitos anos. A partir daí, a qualidade de vida da família começou a melhorar, e os filhos mais jovens passaram por menos dificuldades. Alcides também comprou um automóvel, uma Belina amarela, e a emprestava para o filho se deslocar até a escola, que o rapaz ainda frequentava. O veículo foi passado mais tarde para Ivanir, que também o utilizava em seus passeios e namoros. A esposa Rosmari lembra que, nesta época, havia um programa na rádio chamado “Recados Íntimos da Jovem



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Guarda”, pelo qual os ouvintes podiam mandar mensagens a quem desejassem; os recados destinados a Ivanir eram endereçados não a ele nominalmente, mas à “Belina Amarela”. Os dois eram, então, namorados, tendo se conhecido no ambiente de trabalho na Móveis Florense; ficaram com a Belina até comprarem outro automóvel, depois de alguns anos de casados - vamos falar sobre isso mais adiante.

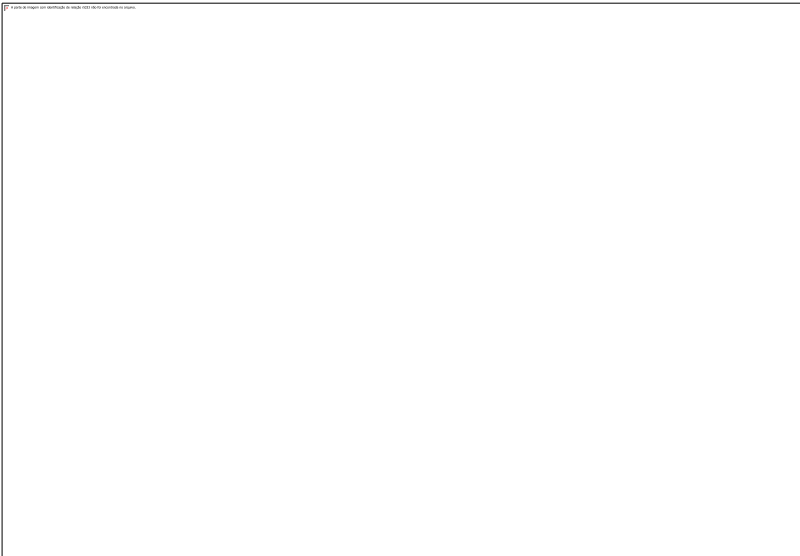
A paixão pelo futebol, adquirida ainda nos tempos de menino, se consolidou durante a adolescência do futuro empresário. O amigo Oscar Francescato é testemunha de que, ao invés de socializar nos bailes jovens dos sábados à noite, a turma preferia ficar em casa acompanhando jogos do Grêmio pelo rádio. Ivanir sabia de cor as escalações das equipes, os esquemas táticos, as estatísticas, tudo o que podia saber a partir das narrações dos locutores de Porto Alegre. Estrategista, prestava muita atenção aos comentários a respeito da estruturação e da motivação de um time de jogadores profissionais para disputar competições. Aprendeu ali lições que levaria para sua carreira como dirigente esportivo e, também, como líder empresarial. Ele e os amigos participavam sempre que podiam dos jogos locais, envolvidos desde cedo com o Esporte Clube São Cristóvão. Essa grande paixão iria render muitos aprendizados e experiências durante os anos que viriam pela frente.

Foi uma época de preparação para Ivanir. O menino insistente se transformou no jovem determinado, e o caminho para seu estabelecimento como empresário, no comando da **SAS Plastic**, teve sua direção definida, mesmo que ele ainda nem desconfiasse disso.

Rogério Machado

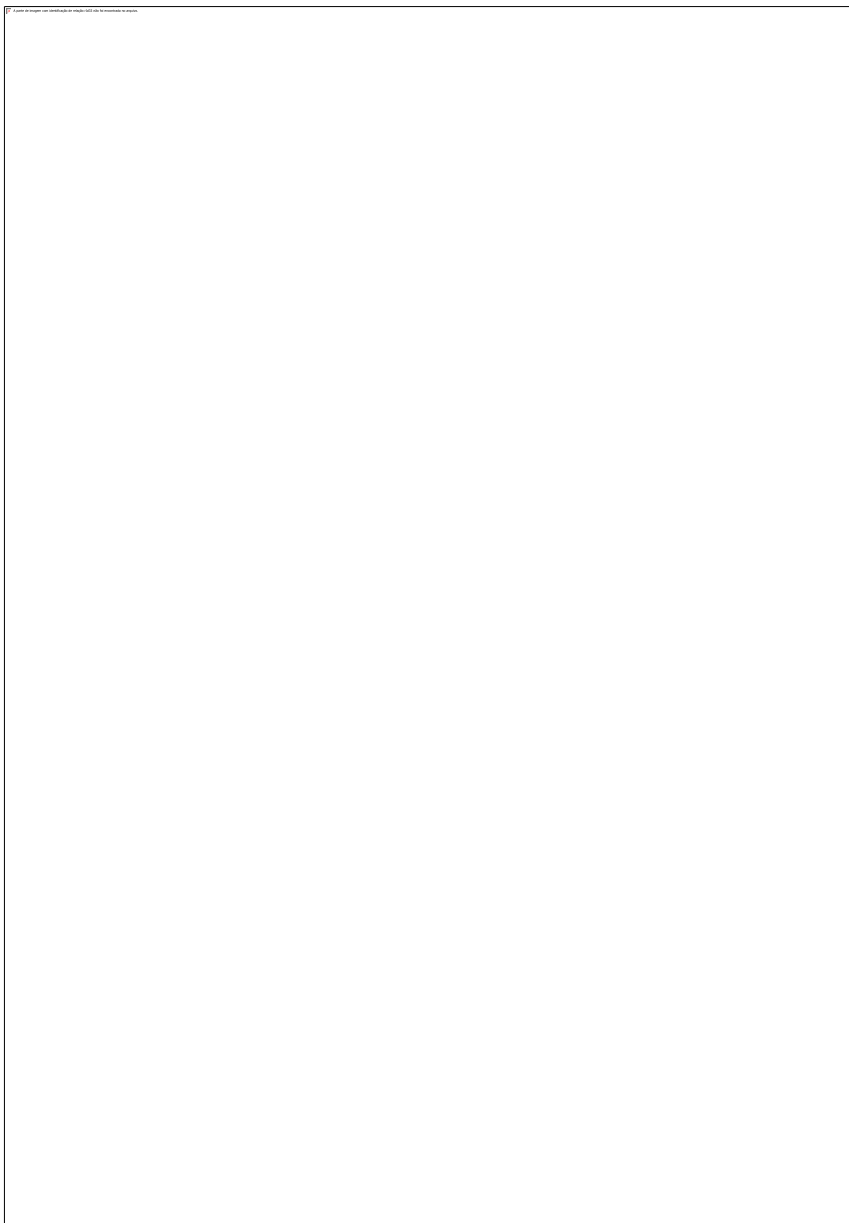


O modelo de bicicleta que Ivanir pedalava até o trabalho, nos anos 1970. (imagem Google)



A Belina amarela que Ivanir “herdou” do pai. (foto do arquivo familiar)

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



Com os amigos na adolescência. Em pé: Pedro Francisco Fontana (Chico), Oscar Francescato e Ivanir Stuani. Agachados: Jacir Otobelli e Roberto Fontana. (foto do arquivo familiar)

Rogério Machado

## Capítulo 5

### Início da Vida Adulta

Ivanir Stuani começou a trabalhar na Fábrica de Móveis Florense no primeiro dia útil do ano de 1973. Inicialmente, por conta da limitação de movimentos, foi designado a um setor onde não precisaria fazer esforço físico. Ainda muito jovem, temendo não ser efetivado, ele aceitou a proposta. Certo dia, com pouco serviço, o chefe o colocou a trabalhar em uma tupia (ferramenta elétrica para acabamentos em marcenaria), e ele pensou “Bem, agora está na hora de mostrar o meu potencial”. Encarou o trabalho com tanta dedicação que não fazia pausas; o chefe percebeu e perguntou se ele estava gostando do trabalho mais pesado. A resposta foi “Estou gostando demais! Me deixe aqui sempre que eu dou conta.” O superior, um tanto surpreso, informou que o levaria a outro setor, pois havia gostado do desempenho dele e estava precisando de alguém esforçado por lá; era o setor de expedição da empresa.

Foi apresentado ao responsável pela área como sendo um funcionário com bom potencial, para ajudar com o trabalho. Ouviu o outro dizer, em voz baixa, “Mais um pelo duro...” – expressão que demonstrava desdém em relação ao recém chegado. Sem se abalar, o novato decidiu mostrar quem era, e, dali em diante, passou a monitorar o trabalho do colega, prestando atenção ao que ele fazia certo ou errado. Foi aí que percebeu que

## Rogério Machado

era um inovador (um “fazedor de ideias”, conforme sua própria descrição), e pensava no que poderia fazer diferente se fosse ele a executar a tarefa - sem mencionar isso ao outro. Depois de algum tempo, aconteceu de o colega ter que se ausentar por um dia, e o chefe questionou se Ivanir encararia o desafio de coordenar a carga de um caminhão de transportadora; a resposta foi pronta: “Eu vou!”.

Percebeu que o colega tinha dificuldades porque não planejava o serviço, apenas gritava para os carregadores trazerem os itens de cada pedido pela ordem em que constavam na nota fiscal, caixas pesadas (por volta de 200 kg cada), e montava a carga aleatoriamente à medida que eram trazidos. Resolveu fazer diferente, de forma ordenada para evitar a correria e a confusão. Identificou o caminhão da próxima transportadora na fila (era a *Tresmaiese*), juntou todas as notas fiscais e pedidos que seriam coletados por ela, e pediu aos carregadores para trazerem de uma vez os itens semelhantes (roupeiros, salas, etc.) que ficavam armazenados próximos uns aos outros, e posicionarem ao lado do caminhão. Isso feito, identificou cada um com a etiqueta de destinatário correspondente e chamou o chefe para ajudá-lo na talha (equipamento para mover cargas pesadas dentro de um pavilhão). Em menos de 10 minutos a carga estava embarcada, sem tumulto. O chefe ficou tão impressionado que, assim que o outro funcionário retornou, ordenou que ele deixasse Ivanir assumir a administração dos carregamentos, pois era muito mais rápido e eficaz.

Depois de algum tempo, como estudava Contabilidade no colégio do Carmo, o jovem pediu para trabalhar no escritório, em um trabalho administrativo. Foi designado para a Assistência Técnica, onde

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

monitorava e informava ao setor de engenharia os problemas de qualidade que ocorressem nas entregas. Pouco mais de dois anos depois, com o crescimento das vendas da empresa, não conseguia mais dar conta de tudo, e seu gerente, Celso Castellan, decidiu contratar uma secretária para assessorá-lo.

Ela começou a trabalhar em 15 de outubro de 1975; seu nome era Rosmari, natural do distrito de Nova Pádua (hoje município emancipado), cinco anos mais nova do que ele (dizia que achava ele um velho...) e tinha um namorado. Mais um desafio para a determinação do rapaz. Um mês depois, dia 16 de novembro, aconteceu uma festa de final de ano na empresa, com baile ao final, e os dois dançaram sua primeira música juntos – *A Flower Is All You Need*, de Demis Roussos. Começaram a namorar em seguida, e se casaram em 06 de outubro de 1979, fazendo a festa no salão da comunidade São Cristóvão, um casamento tipicamente italiano. Rosmari recorda que sua família só permitiu que ela convidasse uma única amiga – os pais disseram que, como estavam pagando pela festa, convidariam seus próprios amigos, para quem achavam que “deviam obrigação” por terem sido também convidados para outras festas, era o costume – e Ivanir convidou todos os seus amigos, tanto os vizinhos como os de futebol, o que a noiva achou muito divertido. E a festa foi daquelas, com as comidas preparadas em casa no dia anterior, galinhas e porco assados, pão e cucas feitas pelo sogro Alcides, e muito vinho...

Voltando à carreira na Florense, foram 18 anos de dedicação e aprendizado. Os valores pessoais que o jovem Ivanir Stuaní trazia da educação familiar se reforçaram no ambiente da empresa, e serviram de base

## Rogério Machado

para a construção dos valores da **SAS Plastic**, anos mais tarde. Os pilares de negócios da SAS foram aprendidos ali, por meio da observação de como a Florense lidava com clientes, fornecedores e funcionários. À medida que a tradição de qualidade e seriedade da empresa era construída e consolidada, Ivanir assimilava a importância da atenção aos detalhes, do cuidado dedicado ao cliente, e do atingimento de produtividade com responsabilidade. Seu superior imediato era Celso Castellan, diretor industrial da fábrica. Aos 82 anos, ele recorda de Ivanir como um funcionário “responsável, detalhista, e com um talento acima dos outros”. Entre os 65 supervisores subordinados diretamente a si, Celso percebia que Ivanir era persistente em busca do atingimento das metas a que se propunha, e que observava e analisava muito as situações buscando crescimento profissional com o aprendizado.

Enquanto Ivanir trabalhava na Assistência Técnica, o setor de expedição da Florense entrou em um período de graves dificuldades operacionais, reconhecido internamente como o pior gargalo da empresa. Havia notas fiscais expedidas há tanto tempo que as duplicatas de cobrança estavam por vencer, e, no entanto, a mercadoria ainda não havia sido carregada e despachada por falta de um ou dois itens em estoque – os clientes exigiam receber a integralidade dos pedidos. Quando o presidente da empresa, Lourenço Castellan, soube disso, ficou furioso e promoveu uma reunião urgente com a diretoria para tratar do problema. Celso Castellan, então, convocou Ivanir para reassumir seu posto naquele setor em tempo integral. Ele, a princípio, não queria, pois sabia que, após sua saída, três outros funcionários haviam passado pela expedição e sido demitidos por não conseguir bons resultados. Receoso, pediu que seu salário fosse quadruplicado como condição para aceitar – na ocasião, de 2.000 para 8.000,



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

em moeda da época. Raciocinou que, se não conseguisse resolver a situação dentro de 6 meses e fosse dispensado, pelo menos teria garantido o equivalente a dois anos do salário que tinha até então. Incrédulo com o pedido, Celso riu e disse que não poderia atender. Passou a situação para o irmão Lourenço, que chamou Ivanir para uma conversa na sua sala. O diálogo foi mais ou menos assim, como narra Ivanir:

“Escuta aqui, rapaz, você não acha que está pedindo demais?”

“Seu Lourenço, eu acho que estou pedindo o justo. Estão dizendo que a expedição é o grande gargalo da empresa, se eu resolver o problema esses 8.000 vão sair barato para vocês.”

Lourenço concordou o raciocínio, mas negociou o valor pedido: “Te ofereço 5.000.”

“Não, tem que ser 8.000.”

A insistência do jovem impressionou o patrão. Fecharam em 6.800...

Ivanir, então, voltou a trabalhar na expedição. O chefe, Celso, pediu que ele passasse uma semana observando tudo e anotando as propostas de mudanças. O ambiente no setor estava pesado, com muitos funcionários insatisfeitos e revoltados. Um operador de empilhadeira chegou até a tentar atropelá-lo enquanto fazia seus registros! Foi contratada uma secretária para ajudar na implantação do sistema de controle do estoque, e todas as manhãs Ivanir e Celso se reuniam para coordenar as entregas dos pedidos em aberto. Conferiam as notas fiscais e Ivanir, que sabia quase de cor a relação de itens estocados, relacionava os que podiam ser carregados por completo (se preciso, ligava para a secretária para que ela verificasse algum item específico

## Rogério Machado

nas fichas, pois ainda não havia computadores), e o que faltava para completar os demais. Dessa forma, uma nota fiscal emitida levava, no máximo, dois dias para ser completada e despachada. Passaram a numerar as cargas, chegando a embarcar 348 em um único dia.

A linha de produtos era muito diversificada, com grande número de itens, pois ainda não tinham sido criados os móveis modulados; eram conjuntos de salas, dormitórios, escritórios, em padrões populares e sofisticados, fornecidos para todo o Brasil. Para dar uma noção do volume de cada entrega, certa vez um único pedido para a Mesbla – que tinha a central de distribuição em SP e lojas por todo o país – exigiu uma semana de trabalho e um comboio de 20 caminhões para o transporte; a saída de todos em conjunto da fábrica causou uma espécie de desfile pelas ruas de Flores da Cunha.

Com as dificuldades de embarque revolvidas, era o momento de serenar o ambiente do setor. Com pulso firme, porém com justiça, Ivanir selecionou os funcionários que percebeu serem causa de problemas e tomou as providências necessárias. O operador de empilhadeira que quase o atropelou foi demitido sem questionar; outro trabalhador pediu desculpas, disse que precisava do emprego e que tinha iniciado um curso no Senai, e foi advertido e transferido para outro setor. Nesta época, a empresa empregava 1.100 operários na fábrica principal. Ivanir era o intermediário entre a produção, vendas e logística, e fazia questão de que tudo funcionasse direito. Não era arrogante, porém se zangava quando algo não dava certo e praguejava em voz alta. Por causa disso, alguns colegas diziam que ele era muito “brabo” ...

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Na verdade, Celso Castellan recorda que Ivanir era bastante sério, firme, mas com ternura. Sabia chamar um funcionário para dizer que seu trabalho não estava sendo bem executado, que algo não ia bem, e se colocar à disposição para ajudá-lo, como pudesse, a melhorar. Depois de algum tempo, voltava a conversar com o subordinado para avaliarem o progresso. “Sabia cobrar desempenho, porém sem tornar-se inimigo de ninguém”, afirma Celso. E prossegue: “Ele tinha uma grande vontade de mostrar serviço e evoluir bastante; foi um funcionário mais evoluído do que os demais, com um talento para negócios, uma visão por outro ângulo – não aquele negócio de olhar “retinho” (só na mesma direção). Ele vestia muito a camiseta da empresa. Foi uma peça importante na Florense, uma engrenagem que, se quebrasse, trancava tudo.”

Em 1978, Celso decidiu vender um automóvel da sua esposa, modelo Chevette, e o ofereceu para Ivanir porque o considerava de confiança e, também, “porque ele tinha o dinheiro (risos)”. O carro estava em ótimo estado de conservação, era novo e com baixa quilometragem, com todas as revisões em dia. Ivanir aceitou a oferta de imediato, pois o sonho da família era um carro melhor do que a antiga Belina amarela, que tinha sido utilizada para conduzir a noiva Rosmari até a igreja no dia do casamento. A chegada em casa com o carro novo foi uma alegria geral. Logo no final daquela semana, o casal embarcou com os dois filhos, ainda pequenos, e se dirigiram à praia, cantando, rindo, todos felizes pela conquista proporcionada pelo próprio esforço.

Logo no início do casamento, Rosmari deixou o emprego na Florense e se dedicou ao trabalho como bordadeira. Os bordados eram bem

## Rogério Machado

valorizados, e ela conseguia obter uma renda expressiva, maior até do que o salário do marido na fábrica de móveis. Passava o dia bordando - começava às 4:00 da madrugada - e deixava a tarefa de acabamento (o corte e a remoção das sobras dos fios) para ele, quando chegava do trabalho à noite. Sentavam lado a lado e avançavam o quanto fosse preciso noite adentro. Dividiam as despesas assim: ele pagava as contas que tinham, e ela comprava o que mais precisassem, poupando o que sobrasse. Foi assim que adquiriram uma TV em cores e, mais tarde, o automóvel.

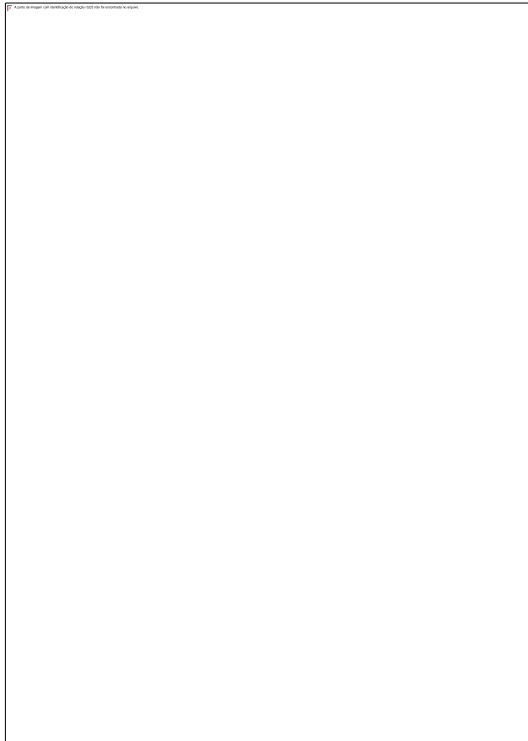
Uma grande amizade se consolidou durante o período de trabalho como empregado: Neco Argenta, atualmente presidente da Sim Rede de Postos, e, naquele tempo, supervisor de vendas da Florense para todo o Brasil. Os dois se conheciam também do futebol, no Esporte Clube São Cristóvão, e têm, até hoje, um laço inabalável de fraternidade. Devido às agendas profissionais, se veem pouco, mas continuam sempre torcendo um pelo sucesso do outro, com a sinceridade dos grandes parceiros.

Neco era um dos três supervisores de vendas da fábrica de móveis, e viajava por todo o país, tendo sido sempre um bom vendedor. Ivanir sabia que, da região onde o amigo estivesse trabalhando, viriam muitos pedidos de grande volume, e já se preparava para a chegada deles na semana seguinte. Assim, ficava prevenido com o controle dos estoques.

Coordenando a movimentação dos estoques da Florense, Ivanir aprendeu sobre a importância das ferragens para a montagem de móveis. A boa qualidade delas é fundamental para a avaliação do conjunto pelo cliente final. Se forem ruins, o móvel será conceituado completamente como de má qualidade. Além disso, os kits que acompanham cada móvel precisam estar

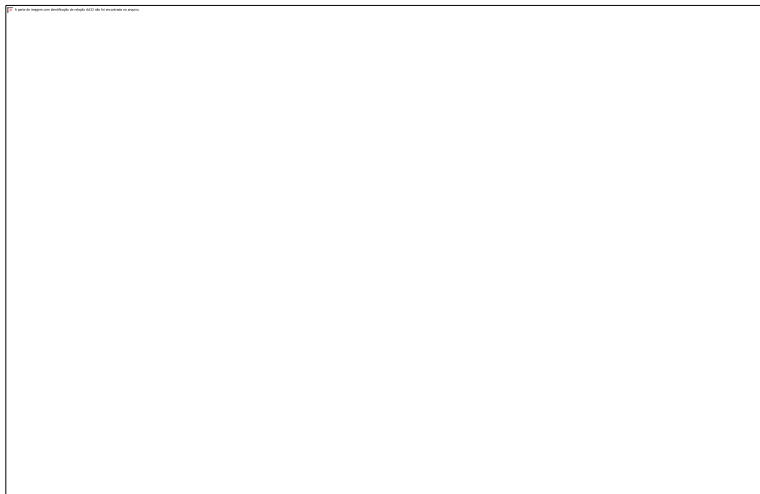
## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

completos e chegar ao consumidor na mesma embalagem – puxadores, dobradiças, etc. Quando criou a **SAS Plastic**, o empresário levou esta experiência como modelo.

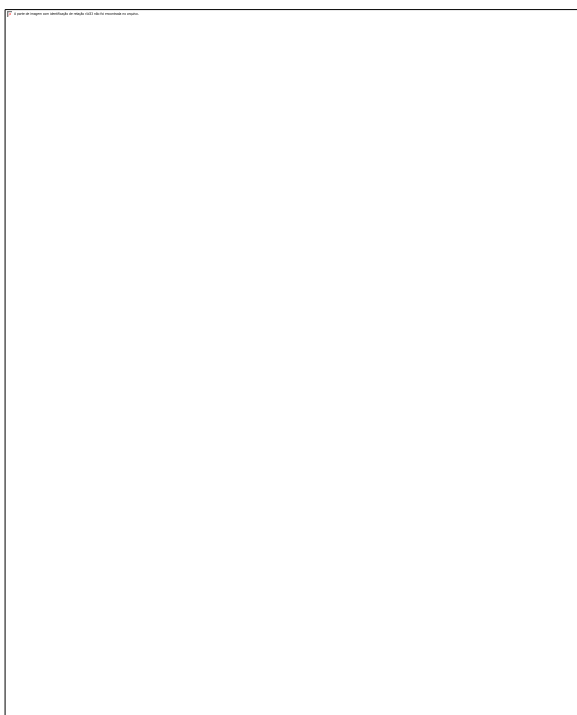


Casamento de Ivanir e Rosmari, em São Cristóvão (foto do arquivo familiar)

## Rogério Machado



Primeira casa de Ivanir e Rosmari Stuani (foto do arquivo familiar)



Ivanir recebendo homenagem pelos 15 anos de trabalho na Florense, em 1988 (foto do arquivo familiar)

## Capítulo 6

### *Coisas de Futebol – E. C. São Cristóvão*

Desde menino, Ivanir Stuaní se tornou um apaixonado por futebol, e não apenas como torcedor. Seu time do coração é o Grêmio Porto Alegrense, fundado 50 anos antes de seu nascimento. Conhece as escalações atuais e antigas de cor. O filho de sua irmã Fani tem o nome de um jogador da equipe tricolor no ano em que nasceu, Vantuir, por indicação do tio e padrinho; ela ainda não tinha escolhido como batizaria o menino e pediu uma sugestão ao irmão...

O envolvimento de Ivanir com o esporte começa como goleiro, nos jogos da infância ainda na Linha 80, prossegue como jogador na adolescência, já em São Cristóvão (ponteiro direito, posição de ídolos gremistas como Babá, Tarciso e Renato Portaluppi, atual técnico do time), e culmina no mesmo bairro, como goleiro e dirigente do **Esporte Clube São Cristóvão** – clube amador de Flores da Cunha - nos anos 1980, um período de grandes conquistas para a equipe. E muitos dos valores que hoje estão incorporados à empresa **SAS Plastic** foram assimilados e reforçados no âmago do ambiente competitivo e, ao mesmo tempo, colaborativo do futebol. Foram parceiros deste tempo os amigos Neco Argenta e Oscar Francescato, além da esposa e dos filhos, companheiros em todas as atividades, inclusive as que envolviam viagens pelo RS. Neco, na época o

## Rogério Machado

capitão do time, salienta que “no futebol se conhece as pessoas despidas, não apenas literalmente sem as roupas; no vestiário, se percebe com quem se pode contar ou não, e se um jogador vai entregar tudo o que pode ou só um pouquinho. E o Ivanir era um cara que se entregava totalmente.” Ele era um diretor de futebol que ficava ao lado do banco de reservas em todos os jogos e “era expulso em todos os jogos no máximo 15 minutos depois do início”, continua o amigo, por causa do grande envolvimento emocional que mantinha com a equipe. Segundo quem o conhece de perto, Ivanir não tem papas na língua, fala o que pensa para quem quer que seja, mas não leva para o lado pessoal e nem permanece irritado; logo que o episódio se encerra, tudo volta ao normal e a vida segue, sem qualquer tipo de mágoa.

Ivanir entrou para a direção do clube por se sentir desafiado. Havia uma grande rivalidade com outro clube do município, o Cruzeiro, sediado no distrito de São Gotardo. O rival era considerado mais rico, já que em São Gotardo funcionava a fábrica de móveis Toigo, então a maior do município, e a situação financeira dos moradores era, em média, melhor do que a dos de São Cristóvão; tinham o patrocínio da empresa e maiores contribuições dos associados, conseguindo contratar jogadores de fora da cidade, com uma estrutura próxima à de um clube de futebol profissional. Fazia já alguns anos que o Cruzeiro derrotava sistematicamente o São Cristóvão, e seus torcedores zombavam dos adversários, afirmando que eram “fregueses” deles por não terem uma direção competente. Consideravam o Cruzeiro como o “Real Madrid”, e o São Cristóvão como o “Sevilha”, em alusão aos clubes espanhóis, numa paródia de “primo rico e primo pobre”. Indignado com isso, Ivanir resolveu assumir a presidência para trabalhar no sentido de mudar a situação.



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

À medida que se integravam na comunidade onde residiam, Oscar Francescato e Ivanir Stuani foram se tornando lideranças locais, o primeiro sendo eleito vereador, anos mais tarde, para representar o bairro na Câmara Municipal. Os dois foram presidentes do E C São Cristóvão, Oscar em 1977, Ivanir em 1985. Neco chegou ao clube em 1985, como jogador. A partir daí, foram criando a estrutura que o clube não tinha até então, afirmando que também podiam ser campeões. Otimismo e superação foram marcas que os identificaram ao longo dos anos. A televisão era pouco difundida e apresentava uma variedade limitada de canais e programação, então as partidas aos domingos atraíam muito público, lotando os campos de jogo. Durante a semana, o assunto principal das rodas de conversa era o futebol local: até quarta-feira, comentários sobre o jogo do domingo anterior; a partir daí, palpites a respeito da partida do próximo.

Em 1985, o São Cristóvão foi vice-campeão, perdendo a final para o rival Cruzeiro por 2 x 1, de virada. Em 1986, a história se repetiu até no placar e na virada, o time não conseguia chegar ao título. A redenção veio em 1987, numa partida emocionante. A caminhada para chegar até lá foi conduzida pelo espírito entusiasmado e determinação do diretor de futebol, Ivanir Stuani. Era ele o responsável pela motivação no clube – não apenas dos jogadores, mas de todos os envolvidos. Neco Argenta, que também era jogador no time, recorda que o amigo estava “sempre muito próximo, vivendo, cobrando, puxando todos; ele conseguia exercer uma liderança não impositiva, fazia com que as coisas funcionassem sem ser *ele* o destaque...” Ivanir trouxe ideias inovadoras para o EC São Cristóvão. Mesmo sendo um clube de futebol amador, era preciso pagar salário para os jogadores contratados, e os recursos eram escassos: uma ideia criativa foi buscar novos

## Rogério Machado

patrocínios junto a pequenos empresários locais, colocando a marca deles na camiseta de um único jogador por um valor menor. Somando tudo, acabava rendendo mais do que um só patrocinador para a equipe toda.

Seu entusiasmo era contagiante, vindo espontaneamente de dentro de seu espírito otimista. Neco lembra que, logo que chegou ao clube, por vezes não havia jogadores suficientes para um treino completo, e Ivanir completava um dos lados jogando como goleiro, sem se importar com a dificuldade de movimentos; se não conseguisse alcançar alguma bola chutada, não era um problema, afinal se tratava de treino. Nunca deixava de ir buscar a bola atrás da goleira por conta da perna mais fraca, superava seus limites com naturalidade, e era visto pelos companheiros como normal – “isso para o futebol, pois para o resto ele é normal, mesmo”, salienta Neco.

Mais do que um torcedor apaixonado pelo clube, Ivanir foi um diretor estrategista e inovador. Percebeu que não conseguiam vencer o rival Cruzeiro por causa das limitações do elenco, e foi buscar jogadores de fora da cidade, que atuavam em outros clubes amadores ou mesmo profissionais das divisões inferiores, algo inédito para o EC São Cristóvão. Pediu indicações ao amigo Oscar Francescato, que acompanhava os jogos pelo interior do município como repórter da rádio, e assim conseguiu contratar um zagueiro forte, chamado Alfeu Salvador. Buscou jogadores até na equipe do S.E.R Caxias, que participa da primeira divisão do futebol profissional gaúcho. E treinadores que já haviam atuado em outros clubes de maior porte, como Beto Mossmann e Raquete (apelido de Leopoldo Benatti). Para bancar o investimento neste último, procurou a direção da Florense e pediu patrocínio para “tirar o São Cristóvão do ralo e ser campeão.” Graças ao bom

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

relacionamento que sempre manteve com a empresa, convenceu Gelson Castellan a apostar na sua proposta e patrocinar os uniformes completos para o time (inclusive as chuteiras) e os salários do treinador. Ao final do ano, ainda restava algum dinheiro em caixa, e o time se sagrou campeão, o mais importante. A motivação era tamanha que convidaram o E.C. Juventude de Caxias do Sul, também da primeira divisão do RS, para o jogo de colocação das faixas de campeão, e venceram pelo placar de 3 x 1!

A fim de manter o ambiente do vestiário tranquilo, Ivanir reuniu os jogadores amadores, que não recebiam salários, e informou que precisaria trazer profissionais de fora, pagando a eles por isso. Perguntou ao elenco se topariam a situação com o objetivo de conquistarem o torneio. “Se me disserem que não, então vamos jogar só para competir; se vocês querem ser campeões, fiquem cientes de que os seus colegas, *fulano e beltrano*, estão ganhando x.” Todos concordaram, e o grupo se manteve em harmonia.

Outra estratégia para arrumar o ambiente era contratar o que ele chama de “patinho”, um jogador de boa índole, que aceita brincadeiras e chacotas, e mantém a união de todos. Certa vez, contratou para isso um ex-jogador profissional da equipe de Veranópolis chamado Adilson, já em final de carreira, mas com experiência. Era o alvo de piadas por conta da barriga que tinha adquirido, mas levava tudo na brincadeira; como estava fora de forma, permanecia como reserva. Em um jogo pela Copa Libertadores do Nordeste Gaúcho, o EC São Cristóvão estava perdendo e precisava de um empate. Faltando 5 ou 6 minutos para o final da partida, o centroavante titular se lesionou e precisou ser substituído; sem outra alternativa no banco de reservas, o treinador o colocou em campo. Assim que entrou, “o cara me

## Rogério Machado

faz o gol!” narra Ivanir. “Eu vibrei tanto que se tornou a minha marca, e assim pudemos ser campeões ao fim do torneio. Falei para todos: Vocês viram como é a vida, às vezes a gente pensa que é uma coisa, e vai ver é outra. Se não tivéssemos o Adilson (no time), nós não estaríamos aqui hoje, comemorando o título!” Logo que soou o apito final daquela partida, Adilson foi o jogador que mais festejou, e foi carregado nos ombros pelos colegas. Neste episódio ficou bem ilustrado um dos conceitos que o empresário também utiliza diariamente ao lidar com pessoas no ambiente da **SAS Plastic**: por mais simples que sejam, todos têm o seu valor!

“No futebol, eu aprendi muito sobre valorizar as pessoas: existe um jeito certo de trabalhar com cada um”, complementa ele. Para estimular o amigo Neco no campo de jogo, por exemplo, a melhor atitude era cobrar sua dedicação e, ao mesmo tempo, desafiá-lo. Ivanir gritava para ele “Neco, até agora não te vi ficar vermelho (do esforço de correr), o que está acontecendo?”. O jogador, então, “virava um leão” e passava a disputar as jogadas com muito mais intensidade. Outro aprendizado que esses dois empresários levam às equipes de suas respectivas organizações é o de que, como no futebol, a empresa é um time: o importante não é quem marca o gol, e, sim, que o time ganhe. Para isso, cada um tem a sua função, sua posição na estratégia, e sua determinação pessoal.

Outra situação desconfortável teve uma solução criativa. Uma das piores coisas para um jogador de futebol é quando a esposa ou namorada dele não gosta de ter que disputar o tempo do amado com o jogo. Elas reclamavam de ficar sozinhas nas tardes de domingo, durante os torneios. O que Ivanir fez para resolver a questão? Chamou as companheiras dos atletas

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

principais para assistirem às partidas e participar todos de um churrasco ao final. Elas acabaram formando um elo de amizade entre si, e, assim, não viam a hora de ir com os homens ao campo de futebol no final de semana torcer por eles e confraternizar num ambiente de família, pois até os filhos iam junto. A esposa de Ivanir, Rosmari, recorda que acompanhava o marido em todos os jogos, com os filhos ainda pequenos. Levavam mamadeiras, fraldas de pano para trocar, e, quando o jogo era em outra cidade, paravam na estrada para fazer um lanche quando a fome apertava.

A rivalidade com o Cruzeiro, do bairro São Gotardo, era quase tão forte (se não maior) quanto a que existe entre a dupla Gre-Nal. Quando um jogo entre os dois era vencido pelo São Cristóvão, durante uma semana se ouviam foguetes estourando sobre a fábrica da Toigo, onde trabalhava a maior parte da torcida do Cruzeiro; quando o Cruzeiro vencia, o foguetório era em frente à fábrica da Florense, provocando a torcida do São Cristóvão. O uniforme do São Cristóvão era verde e amarelo; o do Cruzeiro, azul e branco. Ambos tinham hinos, torcidas organizadas com charangas, e muitos torcedores fanáticos. Na época, outros esportes como vôlei ou futsal não eram populares, e o futebol reinava quase sem concorrência. Quando aconteciam jogos entre os dois times, quem não estava no estádio acompanhava pela rádio Independência, e, se fosse final de torneio, “nem cachorro se via pela rua” segundo conta Oscar Francescato. “Depois, era festa toda a noite pela cidade, o chopp rolava...” Depois de alguns anos, São Cristóvão e Cruzeiro cresceram tanto que os principais times da cidade – Independente e São Luiz – desapareceram. O campeonato municipal do interior chegou a superar a preferência pelo campeonato estadual de amadores junto aos moradores urbanos de Flores da Cunha, que passaram a

## Rogério Machado

acompanhar os jogos dos dois times do interior – porque eram sempre bons jogos ou porque terminavam em boas brigas...

Os cristovenses apelidaram o distrito de São Gotardo, onde fica a sede do rival, de “Cuba” (porque se dizia às escondidas que quem entrasse lá não podia sair mais, como no regime totalitário cubano), e os gotardenses apelidaram os vizinhos de “Alambique”, porque tinham fama de gostar de beber um pouco além da conta. Pura provocação, ligada à disputa entre os clubes. Numa ocasião, um morador de São Gotardo resolveu abandonar uma cadela e a largou nas imediações de São Cristóvão. Os torcedores de lá sabiam a quem pertencia a cachorra – um torcedor fanático do Cruzeiro – e a recolheram; fizeram, então, uma tabuleta de madeira que penduraram no pescoço dela, com os dizeres “Voltei porque sou cubana”. Levaram o animal até o outro bairro, e ela foi correndo até a casa do dono, latindo barulhentemente, enquanto o sujeito se mantinha escondido atrás da cortina; quando abriu a porta, deu de cara com a cadela e a placa, e ainda teve que ouvir as gargalhadas dos adversários nas sombras...

Em 1987, Ivanir conseguiu conduzir o time à consagração como campeão, justamente enfrentando o grande rival na partida final. O gol da vitória foi marcado por seu irmão Janir, que não era jogador titular e entrou na partida substituindo um companheiro. Coisas do destino, quem sabe? Antes do início da partida, a lembrança dos dois anos anteriores, com duas vitórias do Cruzeiro de virada, assombrava os atletas cristovenses. Foi preciso um trabalho especial de concentração e motivação para fortalecer o espírito de luta deles. O jogo foi no estádio municipal, lotado com 3.000 ou 4.000 pessoas. A pressão era grande, alguns atletas do São Cristóvão eram muito

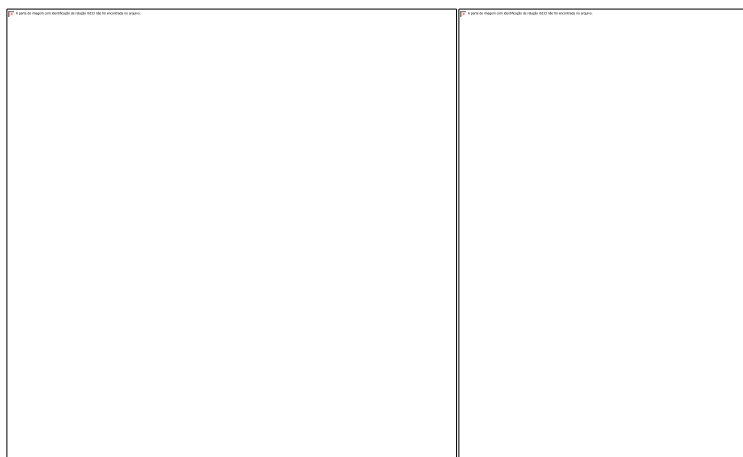
## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

bons em outros jogos – Oscar Francescatto cita Valmir, Aldecir, Lisca – mas, frente ao Cruzeiro, “travavam” e pareciam não conseguir jogar direito. Parece que pensavam “Não podemos com eles” ... Ivanir reuniu o grupo ainda pela manhã, almoçaram juntos na sede do clube, e à tarde o técnico Mossmann fez a preleção. Ele perguntou “Vocês têm medo do que?” e abriu o casaco do abrigo que vestia; por baixo, estava com uma camiseta do Cruzeiro! Diante dos jogadores perplexos, começou a rasgar a camiseta do adversário, insistindo com eles: “Vocês têm medo disso aqui? Eles não são melhores nem mais valentes do que nós!” A equipe foi para o campo e venceu a partida com muita energia. O paradigma do primo pobre que não pode com o primo rico foi quebrado a partir dali, e os dois clubes passaram a alternar as vitórias.

Por cerca de dez anos Ivanir Stuani permaneceu como diretor de futebol do E.C. São Cristóvão, liderando a equipe na conquista de outras edições do campeonato municipal e da Copa Libertadores do Nordeste Gaúcho, organizada pela Liga Serrana de Futebol – atualmente em sua 20ª edição – além de jogos amistosos contra outras equipes da região e de fora dela. Ficou conhecido na cidade como o *Ivanir do São Cristóvão*, tamanha sua identificação com o clube e com o esporte. Suas marcas foram a celebração vibrante de cada vitória e a garra para atingi-la – usava o conhecido mote “nós podemos”, muito antes de Barak Obama celebrizá-lo em sua campanha eleitoral. Era preciso fazer muito com o pouco de que o clube dispunha, e Ivanir foi sempre o elemento motivador, “uma fênix que teve que se reinventar muitas vezes” nas palavras de Neco Argenta. Não se sentia inferiorizado pessoalmente – por conta da limitação física – nem como diretor de um clube com menos recursos do que o principal adversário.

## Rogério Machado

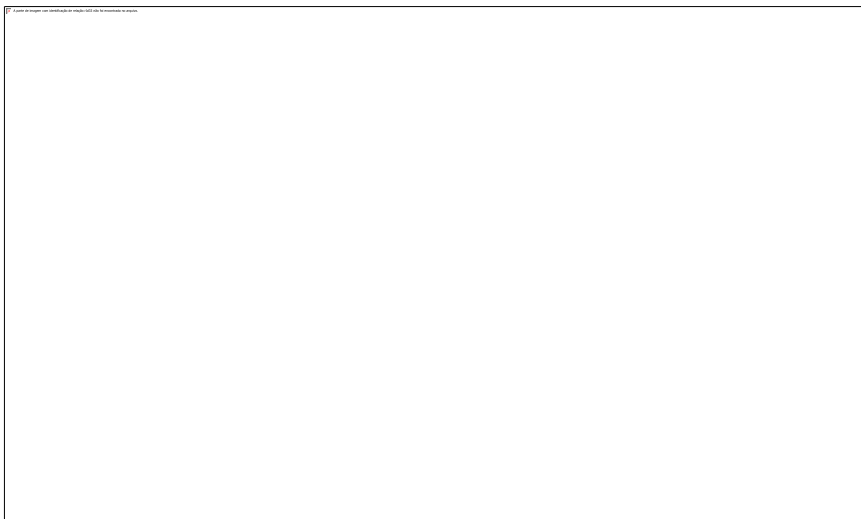
O técnico Raquete, quando treinou a equipe do São Cristóvão, sugeriu que Ivanir trabalhasse profissionalmente como diretor de esportes no S.E.R Caxias, mas ele não aceitou, dizendo que trabalhar com futebol era um compromisso, mas, ao mesmo tempo, uma diversão. E que tinha um sonho de ser empresário e não abriria mão dele. Neco Argenta afirma que “o futebol não foi uma bengala, foi um trampolim para ele chegar aonde chegou”. Não venceu todas as disputas, mas nunca foi derrotado sem ter feito o melhor que podia para buscar a vitória. Este mesmo espírito de luta e de estímulo, associado à humildade de contribuir sem se colocar acima de ninguém, ele aplica no dia a dia da **SAS Plastic**, liderando a equipe de funcionários a crescer continuamente.



Os clubes de futebol da paixão de Ivanir Stuari



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



Time do E. C. São Cristóvão, com Ivanir Stuani na posição de goleiro (foto do arquivo familiar)

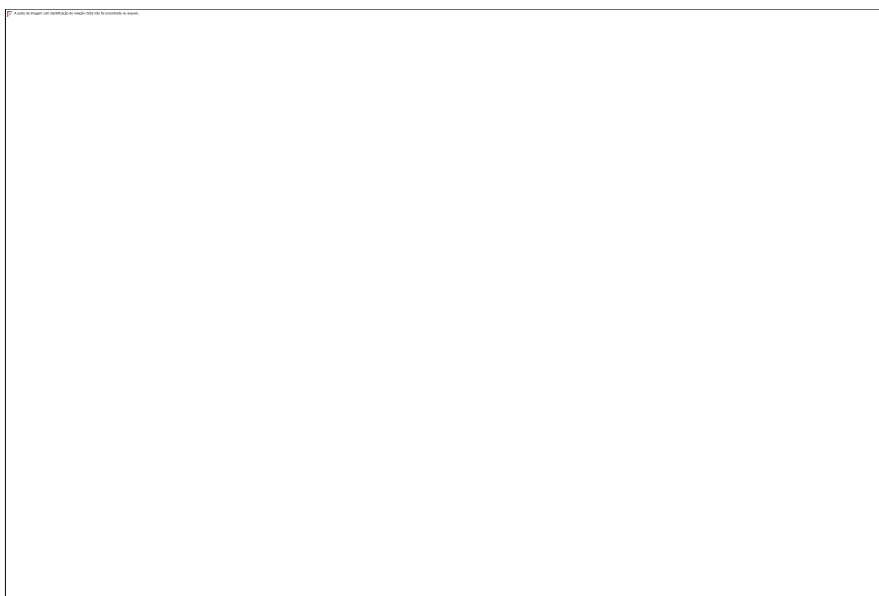
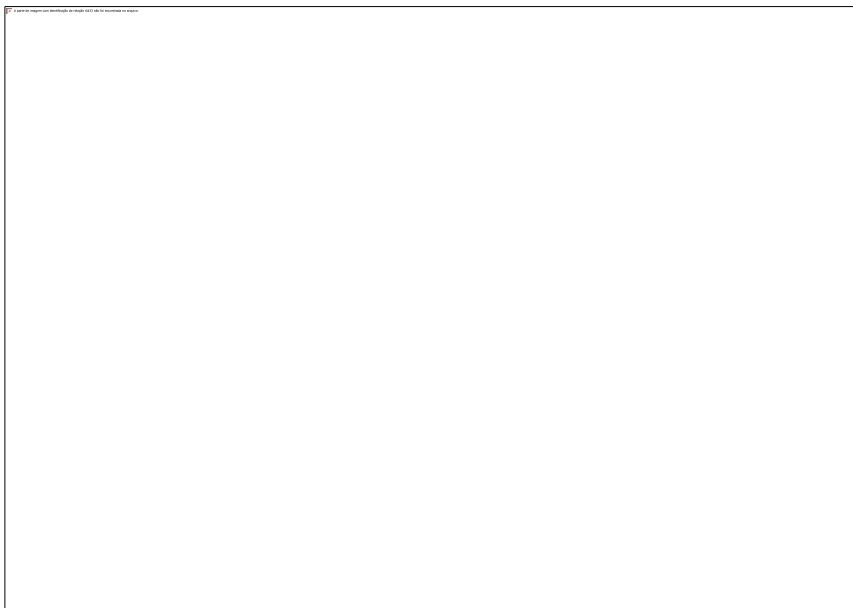


Foto dos campeões em 1987. Faziam parte da equipe: Moacir Ascari, o *Fera* (primo), Milton Ascari (primo), Janir Stuani (irmão), Itacir (*Neco*) Argenta, Miro Fontana, Valmir Otobelli e Odacir Otobelli (primos). Ivanir aparece à direita em pé, com camisa verde.

## Rogério Machado



Torcedor em dia de final, correndo para o jogo. Ao fundo, a casa dos avós maternos.  
(foto do arquivo familiar)

## Capítulo 7

### ***1991 - O Mundo de 30 Anos Atrás***

A empresa **SAS Plastic** Indústria de Plásticos foi criada no dia 02 de abril de 1991, uma terça-feira, tendo como sócios fundadores os irmãos Ivanir e Janir Stuanir e seu primo Valcir Ascari. Porém, as razões para a sua criação são anteriores a isso, e algumas delas já foram mencionadas em capítulos anteriores desta história. O principal protagonista neste acontecimento, Ivanir, desde jovem declarava seu sonho de ter um negócio próprio, sem depender de patrões (e longe da agricultura). Além disso, sua experiência atuando como diretor de futebol do Esporte Clube São Cristóvão lhe trouxe rendimentos em termos de autoconfiança, motivação e liderança de equipes, habilidades que estimularam ainda mais seu desejo de liderar pessoas em um ambiente empresarial. E o impulso mais forte para sua decisão de se estabelecer como empreendedor veio no início de 1991, de maneira inesperada. Foi uma daquelas situações que, à primeira vista, parecem constituir um grave problema, mas que, com o tempo, se revelam oportunidades valiosas para a abertura de possibilidades até então não exploradas. Atualmente, o termo que expressa isso é *Serendipidade*. Ivanir foi demitido de seu emprego de 18 anos na Fábrica de Móveis Florense.

Para entender o que levou a empresa a tomar essa decisão, é preciso colocar em contexto o ambiente econômico do Brasil e do mundo

## Rogério Machado

no início da década de 1990; e mais, o contexto da realidade em geral, já que, nestes 30 anos, muita coisa mudou. Ivanir estava próximo de completar 40 anos de idade, havia casado com Rosmari há mais de dez, e o casal tinha dois filhos pequenos para alimentar, Josiele e Éderson.

Quanto ao mundo, alguém que tenha nascido nos últimos 20 anos e esteja se tornando adulto nos dias atuais se sentiria completamente deslocado naquela época, sem sequer reconhecer muita coisa ao seu redor. Vejamos alguns exemplos de situações como estas:

- Fernando Collor de Mello era o presidente do Brasil, eleito com votação recorde em 1989, e estava promovendo a desnacionalização e abertura da economia brasileira, alinhando o país com o movimento de globalização. Até então, a importação ou exportação de qualquer mercadoria passava por um processo extremamente burocrático e dispendioso;

- Por conta disso, antigos oligopólios tiveram que se adaptar a fim de encarar uma concorrência até ali inédita: automóveis, equipamentos, computadores, calçados, etc. Muitas empresas não foram capazes de se adequar à nova realidade e fecharam as portas, levando de arrasto toda a cadeia de fornecedores;

- Ainda na esfera do governo federal, o estado estava se tornando menos regulador da economia, permitindo maior autonomia aos empreendedores privados, pequenos ou grandes;

- O Mercosul - Mercado Comum do Sul - equivalente sul-americano do Mercado Comum Europeu, foi criado em 1991 pelo Tratado de Assunção, simplificando as relações comerciais no Cone Sul da América;

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

- O IOF – Imposto sobre Operações Financeiras foi criado em seguida à posse do presidente, na esteira do Plano Collor. A moeda corrente no país era o Cruzeiro, em substituição ao Cruzado Novo;
- Por falar em Plano Collor, este foi uma tentativa de conter a alta inflação da época (na casa dos 30% ao mês!), que envolveu o bloqueio de valores aplicados no mercado financeiro e não surtiu efeitos duradouros além de uma forte recessão;
- Na Europa, a URSS – União Soviética – chegou legalmente ao fim, após a simbólica queda do muro de Berlim que dividia as Alemanhas Ocidental e Oriental, acabando com a Guerra Fria que vigorava desde 1947 entre o mundo capitalista, liderado pelos Estados Unidos, e o mundo comunista, liderado pela Rússia;
- A Iugoslávia iniciou um processo de desintegração, que só se encerrou em 2003. Milhares morreram durante a *Guerra dos Bálcãs*;
- Começou a primeira Guerra do Golfo entre os Estados Unidos e o Iraque, após a invasão do Kuwait pelo segundo, então governado pelo ditador Saddam Hussein;
- O IRA – Exército Republicano Irlandês – lançou ataques a bomba em estações do metrô de Londres;
- A companhia petrolífera norte-americana Exxon concordou judicialmente em pagar 1 bilhão de dólares para a limpeza do dano ambiental causado pelo derramamento de petróleo de seu navio *Exxon Valdez*; alguns anos antes;
- Nelson Mandela visitou o Brasil em busca de apoio para sua candidatura à presidência da África do Sul, conquistada em 1994. O regime do *Apartheid* deixou legalmente de existir em 05 de junho;

## Rogério Machado

- Outra visita de destaque foi a do herdeiro do trono da Inglaterra, Charles, acompanhado por sua cativante esposa Lady Diana;
- Freddie Mercury, o carismático líder da banda *Queen*, morreu em consequência da AIDS, doença ainda intratável, em Londres;
- Ayrton Senna conquistou o tricampeonato mundial de fórmula 1, quando o esporte ainda era muito competitivo;
- Foi lançado ao espaço pelo ônibus espacial *Discovery* um satélite destinado a medir com precisão o buraco na camada de ozônio que circunda a Terra;
- Igualmente foi posto em órbita o primeiro laboratório completo para pesquisas orbitais, o *Spacelab*, pelo ônibus espacial *Columbia*;
- Cientistas britânicos anunciaram ter localizado o que consideraram o primeiro planeta fora do sistema solar;
- No dia 06 de agosto de 1991 foi apresentado ao mundo pela primeira vez o conceito de *rede mundial de computadores*(internet) e levado ao ar o primeiro site acessível ao público, pelo físico britânico Tim Berners-Lee;
- A primeira chamada do mundo via GSM – tecnologia que permitiu a criação de redes digitais de telefonia móvel, em lugar das analógicas - foi feita na Finlândia;

Nas escolas, os alunos faziam trabalhos de pesquisa consultando grandes volumes de enciclopédias (só os mais abastados já dispunham de computadores pessoais e podiam utilizar um CD-ROM da enciclopédia); uma linha telefônica fixa custava o equivalente a U\$ 1.000,00 e era preciso encarar uma fila de espera de cerca de 2 anos para recebê-la; os telefones celulares eram caros e pesados – os “tijolões” como eram chamados – além

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

de terem muito pouca cobertura de sinal; automóveis fabricados no Brasil dificilmente tinham ar condicionado, *air-bag* ou outros acessórios de conforto; a novidade na música eram os CDs; não se conhecia por aqui termos como *personal trainer*, *bullying* ou *scanner*, e ferramentas de produção e negócios como *Kaizen*, *Kanban* e *Canvas*, entre outras, ainda eram novidades aplicadas somente em empresas multinacionais ou de grande porte.

Para abrir uma empresa, era preciso dar entrada em uma pilha de documentos e certidões em vários órgãos públicos, obrigatoriamente utilizando os serviços de um contador (ou um despachante). Hoje, felizmente, o processo pode ser todo on-line. Os riscos para quem se aventurava eram grandes. Para localizar um fornecedor ou encontrar e fazer contato com um potencial cliente se fazia necessário realizar uma visita física até sua sede, sem saber qual resultado esperar.

Neste cenário, o ano de 1990 foi cruel com a economia do país. Durante muitos anos antes, protegidas pela reserva de mercado, as empresas nacionais se sentiam a salvo da investida de competidores internacionais melhor preparados. Quando as comportas foram abertas, muitas não resistiram ao impacto. Além disso, com a hiperinflação, investir no mercado financeiro de curto prazo proporcionava ganhos aparentemente mais rápidos e constantes, sendo a opção preferida pela maior parte dos investidores. O parque industrial brasileiro foi ficando obsoleto, o que só acentuou a defasagem em relação aos concorrentes externos. O mencionado Plano Collor bloqueou a maior parte dos recursos que as empresas mantinham em aplicações financeiras, tentando conter as taxas inflacionárias por meio do corte da liquidez no mercado.

## Rogério Machado

As vendas despencaram para todos, e grande parte das empresas existentes se viram forçadas a fazer cortes em despesas e pessoal para poder se manter em atividade. Ivanir foi uma das baixas deste cenário conturbado. O episódio foi, de certa forma, curioso. Ivanir recorda que, uma semana após uma convenção de representantes de vendas na qual sua eficiência em relação ao controle de estoques e entregas foi bastante elogiada, numa sexta-feira de verão lhe foi dada a informação de que entraria em férias na semana seguinte, por 30 dias. Ele estranhou de imediato, pois nunca havia tirado férias por tanto tempo desde seu ingresso na empresa 18 anos antes. De fato, a Florense pagava a ele férias em dobro para que permanecesse trabalhando, com apenas uma semana de descanso com a família. “Me pagavam para ficar na praia por uma semana, porque não podiam passar sem mim” lembra ele. Quando percebeu o que ocorria, começou a recolher seus pertences, deixando sua secretária, Lídia, perplexa. Ela perguntou o que estava acontecendo, e ele respondeu: “Sou macaco velho, trabalho na empresa há 18 anos e nunca me deram férias. Agora, do nada...” A moça começou a chorar quando entendeu a situação. O chefe Celso Castellan também foi pego de surpresa pela notícia e ficou furioso. Porém, não houve como reverter a decisão da empresa. Ao final das férias, Ivanir foi desligado da Florense.

Depois do desligamento, lhe foi oferecida uma franquía comercial da empresa em SP, mas ele não aceitou, pois envolvia mudança da cidade e, além do mais, não era o tipo de empreendimento que o atraía. Decidiu que iria montar sua própria empresa, só não tinha ainda decidido em que ramo. Foi procurado em casa por diversos advogados, que sugeriram que ingressasse com uma ação trabalhista contra a Florense, o que ele também não aceitou. Seus valores pessoais não permitiriam. “Eu achava que eles me

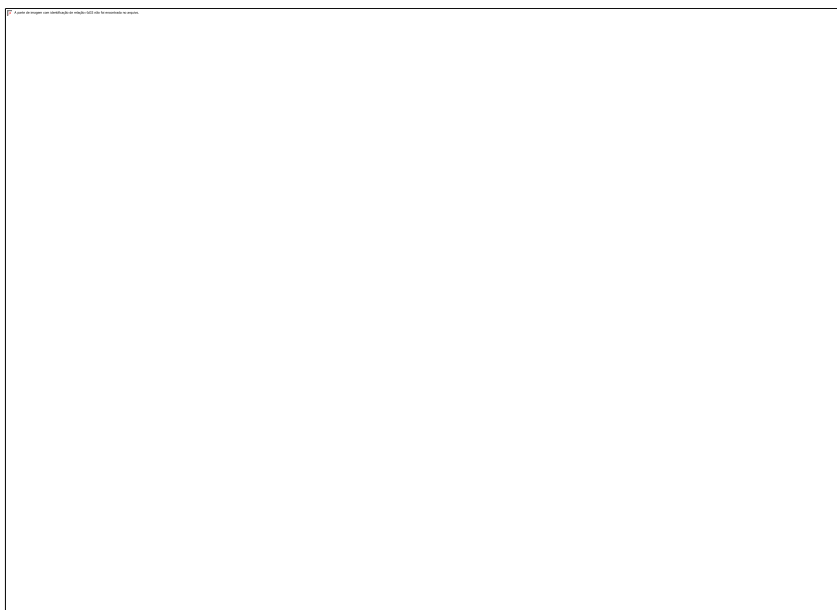


## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

pagavam o certo. Eu trabalhei porque precisava, e eles me pagaram. A carga de trabalho era maior do que deveria, mas eu também pedia para trabalhar. Não achava justo me aproveitar disso e passar a responsabilidade para os meus antigos chefes.”

Essa decisão, além de deixar Ivanir em paz com suas próprias convicções, rendeu a ele bons frutos algum tempo depois, ao conquistar o primeiro grande cliente para a **SAS Plastic**, como veremos mais adiante.

O que importa agora é saber que a semente tinha sido plantada, e começaria a germinar em breve. O cenário econômico ainda era complicado, mas quem está disposto a encarar desafios não deixa de navegar por causa da agitação do mar...



1991, um ano marcante no Brasil e no mundo; inclusive em Flores da Cunha.

Rogério Machado

## Capítulo 8

### *Nasce Uma Estrela - Criação da SAS Plastic*

Logo que deixou a Florense, Ivanir Stuaní resolveu abrir sua empresa, e sabia que ela seria uma fábrica de alguma coisa. Precisava decidir de que. Houve vários desligamentos de colegas seus naquele mesmo período, e a maioria tinha a tendência de planejar abrir uma fábrica de móveis própria, pois era o negócio que conheciam. Ele foi inovador, percebeu uma fragilidade nos fornecedores de sua antiga empregadora e planejou atender a essa demanda. A Florense comprava acessórios plásticos de uma empresa no Paraná, a qual costumava entregar os itens com atraso. No entanto, o aspirante a empreendedor não tinha capital suficiente para adquirir o equipamento de que precisaria. Precisava encontrar alguém para completar o investimento. Procurou o cunhado Vasco Cavagnoli, mas este havia aplicado o dinheiro de que dispunha em parreirais e não pôde participar. Então, foi a vez de propor sociedade ao primo Valcir Ascari, que aceitou a proposta. Em seguida, incluíram na empresa o irmão de Ivanir, Janir Stuaní. No entanto, nenhum dos dois tinha recursos para o investimento, nem bens que pudessem dar como garantia para empréstimos bancários. Foi preciso que Ivanir penhorasse sua casa e o terreno para conseguir o capital necessário.

## Rogério Machado

Neco Argenta, amigo de todos eles, lembra que, logo que deixou a Florense, Ivanir passou algum tempo trabalhando no armazém do pai, Alcides, e que foi ali que nasceu a **SAS Plastic**, em termos de ideia de negócio. O irmão Janir trabalhava como vendedor na fábrica de bebidas Fante, ali mesmo em Flores da Cunha. Em uma conversa com Neco, o amigo se mostrou preocupado por ter perdido o emprego após tantos anos de trabalho. Neco rebateu dizendo: “Ivanir, tu tens potencial, eu acho que vocês podem montar um negócio, e daqui a algum tempo tu vais agradecer por a Florense ter tomado essa decisão por ti.” Dez anos mais tarde, já com a empresa consolidada, Ivanir reconheceu que o parceiro de futebol tinha razão. “Talvez, se ele tivesse permanecido na Florense, iria se aposentar por lá e não teria construído essa história, de uma empresa que nasceu com ele”, conclui Neco.

Os três sócios foram até Caxias do Sul para comprar a primeira injetora, de pequeno porte, de um fabricante chamado Miniplastic. Dali tiraram a inspiração para o nome **SAS Plastic** (Stuani, Ascari e Stuani, seus sobrenomes). Apresentaram-se, Ivanir, Janir e Valcir, e o dono da empresa brincou “Isso está mais para um trio caipira do que para três empresários!” Ivanir recorda a conversa que se seguiu:

“Mas vocês estão certos de que querem ser empresários?”, perguntou o homem.

“Sim!”, respondeu ele.

“Em que trabalhaste até agora?”

“Trabalhei 19 anos na Florense.”

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

“E estás ciente do risco? Vais te incomodar muito para ser empresário. Vais ganhar dinheiro, mas só se souber administrar, senão podes perder o pouco que tens.”

“Sabemos do risco. Quem quer ganhar dinheiro tem que arriscar. Se não quiser arriscar, que vá vender santinho na porta da igreja: não se fica rico, mas se ganha o santo.”

O sujeito ficou em dúvida se aquele trio seria bem sucedido, mas forneceu a máquina. Cinco anos mais tarde, se encontraram em uma feira de negócios e o fornecedor perguntou: “Você ainda sobrevive (como empresário)?” “Firme e forte”, foi a resposta...

Após adquirirem a máquina injetora, foi preciso preparar o local da sua instalação. Decidiram iniciar as atividades no porão da casa de Valcir, espaço que tinham disponível. Levaram um dia todo preparando o piso, contando com a ajuda do cunhado Vasco, finalizando o serviço quando o sol já estava se pondo. Ainda tiveram que pagar as despesas de um técnico vindo de Caxias para lhes ensinar a operar o equipamento. O dinheiro que Ivanir recebeu como indenização tinha já sido todo utilizado, e as despesas mensais continuavam acontecendo; dessa forma, as dívidas foram se acumulando.

Começaram a trabalhar prestando serviços de injeção de plásticos para a Enxuta, fabricante de máquinas de Caxias do Sul. Durante os primeiros cinco anos do negócio os sócios não puderam receber salários ou outros pagamentos para si, direcionando toda a receita que entrava para o pagamento de matéria prima e das parcelas da compra da injetora. Rosmari, esposa de Ivanir, começou a trabalhar em uma fábrica da cidade para garantir alguma receita para a família; pela manhã, caminhava até o emprego, e à tarde

## Rogério Machado

fazia o percurso de carro para levar e trazer os filhos na escola. Então, um acidente sério fez as coisas ficarem ainda mais difíceis: Ivanir feriu gravemente a mão enquanto trabalhava, menos de um ano após o início das operações da **SAS Plastic**, e levou cerca de quatro meses para se recuperar minimamente. O desespero quase tomou conta do empreendedor, que se viu sem trabalho e sem renda. Ficou vários dias internado em um hospital em Caxias do Sul, dependendo do sistema público de saúde por não ter recursos para atendimento particular. A esposa teve que pedir dinheiro emprestado ao sogro, Alcides Stuani, para pagar a passagem do ônibus e poder visitar Ivanir. Ao chegar lá, o encontrou chorando, desalentado, chegando a dizer que se tivesse esmagado a cabeça ao invés da mão teria sido melhor, tudo já estaria terminado. Ela respondeu: “Você chega a ser covarde de pensar assim; eu ficaria sozinha com dois filhos por criar, sem dinheiro e com dívidas. Enquanto eu tiver braços e saúde para trabalhar, você não precisa se preocupar, vou trabalhar dia e noite para ajudar.” Nunca foi tão verdadeiro o ditado “Ao lado de todo grande homem há sempre uma grande mulher”. O lugar dela nesta história, bem como no coração de Ivanir e dos filhos Josiele e Éderson, está assegurado com destaque.

Foi a injeção de ânimo de que ele precisava. Ivanir voltou para casa e tratou de obter o auxílio-doença junto ao INSS, uma fonte de recursos importante, visto que toda a rescisão que recebera da Florense tinha sido investida na criação de sua empresa. Aos poucos, a situação foi se resolvendo. Rosmari continuava trabalhando, e o marido começou a terceirizar o serviço de montagem de antenas de UHF, que conseguia executar mesmo com a mão ainda em recuperação. Com a esposa trabalhando o dia todo, ele se encarregava de preparar o almoço “do jeito dele”, brinca Rosmari. Sua sogra,

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Inês Retore Menegat, ajudou muito a família neste período, enviando alimentos que cultivava na “colônia” onde morava: tomates, verduras, galinhas, ovos, etc. As dívidas no comércio local foram sendo salgadas e a situação financeira se estabilizou. Algum tempo depois, o pai de Ivanir se aposentou e Rosmari passou a trabalhar no mercado que tinha sido dele, juntamente com Ivanir, sendo essa a renda principal para a manutenção da casa. Os outros sócios também procuraram algum serviço extra com o objetivo de manterem o investimento na empresa, pois não tinham mais nada além dela e precisavam se sustentar. Ainda levou algum tempo até que pudessem receber seus primeiros pagamentos a partir da **SAS Plastic**, um salário-mínimo cada um.

O amigo de longa data Neco Argenta foi um grande incentivador neste início da **SAS Plastic**. Quando ele trabalhava com transporte de açúcar, Ivanir e outros amigos o ajudavam a carregar os caminhões para depois jogarem futebol juntos. Mais tarde, Neco montou seu próprio negócio de transportes, e cerca de quatro anos depois, quando a SAS foi criada, chamou o parceiro para uma conversa séria. “Ivanir, tu estás começando um negócio. Vais pensar duas ou três mil vezes em desistir, mas não faça isso antes dos dois primeiros anos. Seja forte, pois ser empresário não é fácil, mas sei que tens um grande potencial.”

Os anos passaram, e certo dia a secretária de Lourenço Castellan, presidente da Florense, ligou pedindo para Ivanir comparecer na empresa para conversar com seu chefe. Desconfiado, ele imaginou que seria convidado a voltar a trabalhar na fábrica de móveis, o que não pretendia fazer. Respondeu que não queria falar com o antigo patrão, pois estava

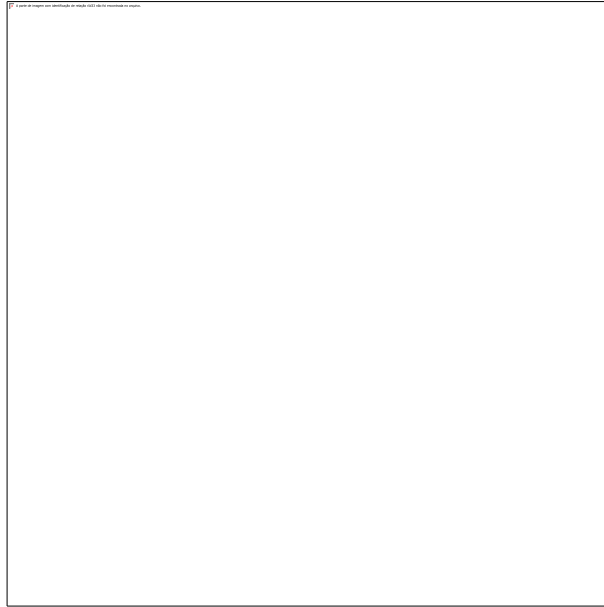
## Rogério Machado

magoadado com ele, ao que ela respondeu: “Se eu fosse você eu viria, acho que tem coisa boa para você.” Lourenço Castellan tinha uma espécie de tablado em sua sala, o que o deixava sempre em posição mais elevada em relação ao visitante. Sabendo dessa estratégia, Ivanir permaneceu em pé diante dele. Lourenço disse: “Ivanir, passaram uns anos, cometemos alguns erros; tu continuas bem conceituado na Florense, nem sequer entraste com ação trabalhista quando foste demitido. Eu soube que estás injetando peças, vou te dar uma mão. Tu começa a produzir acessórios (plásticos) para móveis, e nós passamos a comprar de ti – só não me cobre mais caro do que onde eu estou comprando.” Em seguida, chamou o comprador da empresa e o instruiu: “A partir de hoje, passe para o Ivanir o relatório das peças da linha plástica que mais consumimos, ele vai desenvolver os moldes e vamos dar prioridade para comprar dele”.

Ivanir informou ao comprador, seu antigo conhecido de empresa, que ainda não sabia calcular o custo dos produtos, e ele lhe respondeu “Vem cá, te dou a relação dos produtos que mais compramos, com a tabela dos preços que pagamos. Me cobra uns centavos a menos (em cada uma) e está feito. Se o fornecedor atual está vendendo e tendo lucro, vais ter também.” O primeiro molde foi para um tapa furos de 8mm de diâmetro, e por aí seguiu. Foi isso que direcionou definitivamente a **SAS Plastic** para o ramo moveleiro, no qual hoje ela é referência.



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



A primeira máquina injetora da SAS Plastic (foto do catálogo do fabricante)



A versão atual do primeiro item fornecido à Fábrica de Móveis Florense (foto do catálogo da SAS Plastic)

Rogério Machado

## Capítulo 9

### *Águas turbulentas – Separação dos sócios*

Nos primeiros tempos da produção mais efetiva, a **SAS Plastic** não contava com todos os equipamentos de que precisava, possuía apenas a máquina injetora. Faltava o moedor (chamado também de “moinho”) para reciclar as aparas de plástico do processo de injeção, as quais são reutilizadas como matéria prima. Ivanir e Janir procuraram a empresa Boldo Ind. de Plásticos, em Caxias do Sul, com a intenção de pedir emprestado o moedor que lá era utilizado. O proprietário, Remi Boldo, negou-se a emprestar o equipamento, e os irmãos decidiram carregá-lo na caminhonete “na marra”, mesmo sem sua aprovação, prometendo devolver no dia seguinte. Fizeram isso várias vezes durante um bom tempo: moíam o que podiam, e o Sr. Remi ia buscar a máquina no dia seguinte, abaixo de reclamações. “Querem ser empresários e não têm nem um moinho!”, gritava ele. Com o tempo, Remi Boldo aceitou a situação, pois percebia a determinação dos Stuaní, e os considerava boa gente. Tornaram-se amigos, participando juntos de feiras de negócios. Atualmente, a empresa dele está fechada, por falta de interesse dos herdeiros em mantê-la em operação.

## Rogério Machado

A **SAS Plastic** foi crescendo, e os sócios passaram a receber salários por seu trabalho. No entanto, começaram a surgir divergências entre as expectativas de cada um. O foco de Ivanir era consolidar o negócio e permanecer com ele, mesmo que precisasse sacrificar o lucro pessoal por mais algum tempo. O primo Valcir tinha outro foco, queria receber logo sua parte no lucro, sem se preocupar com investir ainda mais na empresa. Por esta época, a Florense importava da Itália um componente denominado suporte pênsl, e queria nacionalizar a peça, facilitando seu processo de fornecimento. Haviam tentado com outro fornecedor da região, uma empresa maior e com mais experiência do que a **SAS Plastic**, porém não tiveram sucesso. Procuraram Ivanir para uma nova tentativa, e ele topou o desafio. A SAS identificou um fornecedor para a parte metálica do produto e experimentou desenvolver a parte plástica. Passou-se um bom tempo neste processo. Ivanir levava, na caminhonete, a matriz da peça até o especialista em Caxias do Sul, solicitava os ajustes necessários, trazia de volta e fazia a prova... não dava certo. Repetia a viagem, e nada de dar certo.

Valcir começou a se aborrecer, chamando o primo de “cabeçudo” (teimoso), e alegando que ele iria levar a empresa à falência de tanto combustível que gastava indo e vindo; chegou a afirmar que Ivanir não tinha vontade de trabalhar, e preferia ficar passeando... Eram visões diferentes, um querendo expandir o negócio, o outro pensando no lucro imediato. No final, a experiência deu certo, e a peça se tornou o carro chefe das vendas da **SAS Plastic**, sendo vendida até hoje, quase 25 anos depois, com alto valor agregado. Mas o clima entre os sócios ficou pesado, piorando a cada dia. Até que uma situação corriqueira, sobre a qual os dois tiveram opiniões diferentes, levou a um desentendimento mais forte. Valcir alegou,

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

bastante aborrecido, que ambos tinham o mesmo poder de mando sobre os funcionários; foi o suficiente para que Ivanir anunciasse que queria deixar a empresa, vendendo aos outros a sua parte. A discussão prosseguiu:

Valcir perguntou: “Quanto tu queres?”

“60 mil Reais!”

“Essa b.. não vale 60 mil, tu não achas quem compre!”

“Então tu vendes a tua parte.”

Ivanir, prevenido, já tinha feito seus cálculos e sabia que, com aquele valor, poderia comprar sua própria máquina injetora e levar para si as compras da Florense, onde tinha as portas abertas – os próprios pedidos vinham em nome dele, e não da SAS. O outro sócio, Janir, entrou na discussão e disse que também deixaria a empresa caso Ivanir saísse. Assim, o primo Valcir se viu obrigado a vender a sua parte; porém, queria 70 mil Reais por ela. O comentário de Ivanir foi sarcástico: “Então, a tua b.. vale mais do que a minha... Mas não tem problema, nós pagamos.”

Como a fábrica estava instalada no terreno de Valcir, teve que ser transferida de lá em 30 dias. O primo queria receber o valor da venda de uma vez, mas Ivanir mostrou a ele que o contrato societário previa pagamento em 10 parcelas iguais para o caso de venda da parte de qualquer um dos sócios. Hoje, Valcir tem duas máquinas injetoras, as mesmas que adquiriu há 20 anos, e presta serviços por hora para a **SAS Plastic**, conforme haja necessidade.

Os dois sócios remanescentes tinham que pagar mensalmente ao primo uma parcela de R\$ 7.000,00. Ivanir informou ao irmão que, para pagar

## Rogério Machado

sem dificuldades, precisavam fazer mais uma dívida. Janir achou que ele tinha enlouquecido. A resposta foi: “Não enlouqueci, nós precisamos comprar mais uma máquina, com um ano de carência no pagamento. Com ela, produzimos mais e pagamos ao primo.” Surpreso com o raciocínio, Janir concordou, e a **SAS Plastic** adquiriu, então, mais uma injetora, por meio do programa FINAME, e pôde assumir mais pedidos e aumentar o faturamento além do valor mensal relativo à compra da parte de Valcir.

O depoimento da irmã Fani reflete bem o posicionamento de Ivanir Stuaní neste episódio: “O Ivanir nunca teve medo, só vontade de crescer, de andar para a frente, de pensar diferente, desde criança. Ele dizia ‘Vamos fazer, vai dar certo; só o que não dá certo é eu trabalhar na colônia.’(risos).”

Anos mais tarde, em 2007, ocorreu um novo rompimento, desta vez entre os irmãos. A sociedade estava dividida em 50% para cada um, com os salários estabelecidos também em valores iguais. Em certo ponto, Janir alegou que administrava a maior parte da empresa, principalmente a área comercial, e, portanto, acreditava que merecia receber um salário maior do que o irmão, que “apenas” gerenciava a produção. Ivanir rebateu, argumentando que, se as vendas estavam bem, a razão era a boa qualidade do material que ele produzia. O outro não se convenceu por completo, e, por várias semanas, insistiu no assunto, pleiteando um aumento de 20% sobre o valor que recebia, com o que Ivanir não concordava.

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Depois de algum tempo, surgiu a sugestão de trocarem de posto, invertendo as atividades que desempenhavam. Ivanir se sentiu inseguro, pois não tinha experiência na área comercial e nem certeza de que o irmão pudesse manter a produção como ela se encontrava. Procurou um terapeuta ocupacional e coach, Inácio Mondoni (Ajad), que o estimulou a encontrar as respostas para enfrentar a situação difícil que havia se estabelecido. Inácio percebeu, interpretando a respiração e a linguagem corporal do empresário, que ele emanava uma energia pessoal que transmitia confiança às pessoas com quem entrava em contato, e incentivou a troca de funções. “Eu disse ao Ivanir para desempenhar esse papel, pois os clientes iriam adorar conhecê-lo, estariam frente a frente com uma pessoa que transmite confiança, e isso é ótimo para as vendas”, recorda o terapeuta.

Foi estabelecida, então, a troca de funções entre os irmãos Stuaní, com a condição imposta por Ivanir de que não haveria possibilidade de ser desfeita. Janir concordou, e Ivanir pediu para a filha Josiele, que já trabalhava no escritório da **SAS Plastic**, ajudá-lo com o serviço burocrático. Pouco mais de um mês se passou, e os irmãos se reuniram para avaliar o andamento da nova situação. Ivanir estava gostando do trabalho, e Janir, detestando; não imaginava que fosse tão difícil administrar operários. Além disso, o desperdício de matéria prima havia crescido, aumentando os custos e reduzindo o lucro da empresa. Janir argumentou que a causa disso era ter aumentado a velocidade da produção, e Ivanir contrapôs que eficiência e rapidez são coisas diferentes. Em um curso de Gestão Empresarial que fizeram, a professora, Magda Madalosso, havia advertido Janir de que Ivanir o “deixaria para trás” se assumisse o controle da empresa, pois era mais

## Rogério Machado

inteligente do que ele pensava; estava certa. Enquanto esteve limitado à produção, o potencial de Ivanir não havia se revelado por completo.

Janir queria desfazer a troca, então Ivanir lhe disse “Quando eu estava lá embaixo (na produção) tu achavas que eu merecia receber menos; não estou pedindo mais do que tu, só quero que te aguentes lá.” Inconformado, Janir sugeriu, então, comprar a parte do irmão na sociedade, oferecendo 2 milhões por ela. Ivanir achou graça e informou que a empresa não valia tanto naquele momento, e que já havia solicitado uma avaliação patrimonial correta por parte de um contador independente da confiança de ambos. Janir, injuriado, bradou: “Então vendo eu! Não aguento mais trabalhar no chão de fábrica!”

Em uma nova consulta, Inácio Mondoni sugeriu que Ivanir efetivasse a compra da parte do irmão, trazendo seus filhos para a sociedade na **SAS Plastic**; Josiele cuidaria das finanças, e Éderson receberia treinamento por um consultor indicado pelo terapeuta para atuar na área comercial. Também indicou um consultor para a área de custos, e pediu para Ivanir estimar em quanto a empresa precisaria aumentar o faturamento para poder pagar pela parte de Janir apenas com recursos próprios. A resposta foi 20%, e o terapeuta apostou que, com as medidas sugeridas, o percentual de crescimento obtido seria maior do que 35%.

O apoio dos filhos foi um fator decisivo para a decisão de Ivanir assumir a compra da parte do irmão no negócio. Ele tinha determinação, mas não se sentia preparado para lidar com as questões administrativas, legais e burocráticas de uma empresa em crescimento. Sabia lidar com pessoas e organizar a produção, mas precisava de ajuda com o resto. Josiele e Éderson



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

se posicionaram firmemente ao lado dele e proporcionaram a segurança necessária para que desse o passo decisivo de assumir a integralidade do capital da sociedade. Os dois foram, e permanecem sendo, bases de apoio fundamentais para o bom funcionamento e crescimento da empresa.

A venda da parte de Janir na **SAS Plastic** foi fechada por 1.200 mil, a serem pagos em 24 parcelas. A dívida era equivalente a quatro meses de faturamento, 300 mil na época. Havia algum dinheiro em caixa, o que ajudou bastante, e, com a orientação do contador, os pagamentos foram efetuados todos no prazo. No final, Ivanir perdeu a aposta para Ajad: o crescimento foi de **42%**, “uma aposta boa de perder”, segundo ele. De lá para cá, o crescimento foi exponencial, e o faturamento da **SAS Plastic** cresceu mais de 10 vezes. Nada mal para quem passou por tantas dificuldades e limitações desde a infância; o homem que se negou a aceitar a condição de “coitadinho” enfrentou os desafios e seguiu em busca de seu sonho, com muita força de vontade e determinação, tornando-se um modelo de sucesso e de liderança para todos.

\* \* \* \* \*

Aqui cabe, também, salientar outro ponto importante: as amizades sinceras que Ivanir cultivou ao longo da vida sempre estiveram ao seu lado, oferecendo suporte em caso de necessidade. Tanto em termos de incentivo - como os amigos Neco Argenta e Oscar Francescato (entre tantos outros) - quanto de auxílio financeiro. A filha Josiele lembra que, em uma

## Rogério Machado

feita de final de ano na casa do seu padrinho, Mário Antônio Poletto, este perguntou ao pai dela como andava a evolução da empresa. Na ocasião, Ivanir respondeu que estava passando por sérias dificuldades, sem capital e com a casa penhorada, correndo o risco até de falir. Imediatamente, Mário ofereceu um cheque em branco para ajudar o amigo a enfrentar os problemas, pois tinha confiança total nele. Ivanir não aceitou a proposta no momento, e conseguiu superar a situação, porém valorizou muito o apoio oferecido. Sabia que, se precisasse, teria a quem recorrer. Anos mais tarde, Mário Poletto foi diagnosticado com câncer cerebral e não sobreviveu à doença, mas o encorajamento que seu gesto proporcionou permanece vivo na lembrança do empresário.

Quem pode contar com bons amigos nunca se sente sozinho; o estímulo trazido pela presença deles é fundamental para reforçar a confiança no enfrentamento de qualquer desafio. E Ivanir Stuaní soube cultivar boas amizades ao longo de sua jornada. Da mesma forma que está sempre disposto a estender sua mão a um amigo que precise, ele sabe que tem várias outras mãos prontas a ampará-lo quando for necessário, seja em águas calmas ou turbulentas.

## Capítulo 10

### Laços de família

Paralelamente à evolução da empresa, a vida pessoal de Ivanir Stuaní seguia sua própria evolução. Em 1978, quando ainda trabalhava na Fábrica de Móveis Florense, ele e Rosmari se casaram. Tinham, então, 25 e 21 anos de idade, respectivamente. Eram jovens, porém não afobados. Levaram quatro anos para ter a primeira filha, Josiele, de forma planejada; outros quatro anos e nasceu o filho caçula, Éderson, também planejadamente. Foram outros cinco anos até o nascimento da próxima “filha” de Ivanir, a empresa **SAS Plastic**. Quando soube da primeira gravidez, Rosmari fez os cálculos e percebeu a época do ano em que ocorreria o nascimento, então ficou torcendo para que não coincidissem com o dia de finados; para seu alívio, a filha nasceu no dia anterior, 01 de novembro. No entanto, o parto ocorreu durante o período de eleições municipais, nas quais Oscar Francescato estava concorrendo ao cargo de vereador como representante da comunidade de São Cristóvão. Ivanir participava ativamente da campanha do amigo de adolescência, e precisou deixar a esposa sozinha em casa com a recém nascida, sofrendo com febre e dor no peito, a fim de acompanhar as visitas a potenciais eleitores; naquele dia, o casal teve uma briga “daquelas”. Passado o momento de fúria, Rosmari reconheceu que a atitude do marido não foi mal intencionada. “Quando o Ivanir assume algum

## Rogério Machado

assunto, ele assume pra valer, não deixa pela metade; aconteça o que acontecer, ele vai até o final” afirma ela. Felizmente, o nascimento do segundo filho ocorreu sem outros tipos de incidentes, no início da primavera, em 23 de setembro, três dias após o feriado da Revolução Farroupilha.

Os irmãos Josiele e Éderson lembram de sua infância como um período alegre, no qual puderam ser crianças verdadeiramente. Não tinham luxos por causa da situação financeira difícil dos primeiros anos do pai como empresário, mas não passaram privações. Tinham liberdade de brincar na casa dos amigos e vizinhos, com a única regra de voltar para casa antes do anoitecer. Os pais sempre estavam presentes, e não deixavam faltar nada para a família, fazendo o que podiam para garantir o sustento de todos. Também prezaram muito pela educação, que consideravam fundamental para a construção do que desejassem para o futuro. Ivanir era rigoroso quanto a isso, cobrava dos filhos dedicação aos estudos: não exigia que obtivessem as notas mais altas, mas que se esforçassem sempre. E procurava ajudar com as lições de casa quando podia. Em seu papel como pai, ensinou a eles desde cedo a cumprir a palavra empenhada, a ser corretos e honestos, e a andar pelas próprias pernas, sem esperar obter as coisas sem esforço próprio.

Josiele recorda de um episódio que ilustra tais ensinamentos: a família não tinha telefone, por isso, quando precisavam, tinham que utilizar o aparelho da casa da avó, ali perto. Certo dia, Josiele foi telefonar, viu uma borracha de apagar com o desenho de um personagem dos *Thunder Cats* sobre a mesinha e resolveu pegar para si, às escondidas. Ivanir já tinha reparado na tal borracha na casa da mãe anteriormente, e quando a viu em sua própria casa entendeu logo o que a filha tinha feito. Perguntou a ela onde tinha obtido

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

o objeto, e a menina tentou desconversar dizendo que a tinha achado em algum lugar. O pai insistiu até obter a confissão: foi a primeira surra que ela levou – lembremos que eram os anos 1980, isso não era o problema que é hoje – e ele a fez devolver a borracha e pedir desculpas. A lição aprendida se tornou um dos valores pessoais que Josiele mantém até hoje, e que leva para sua atuação na empresa. “Alguém que age assim não dura muito tempo no nosso time”, afirma ela. O filho Éderson, da mesma forma, lembra de seu pai ser muito dedicado, com um perfil “duro” quando ele era pequeno. O mesmo perfil de seriedade e rigidez que caracterizou o trabalho de Ivanir quando era funcionário na Florense e, mais tarde, como diretor da **SAS Plastic**. “Ele procurava ensinar todos os valores e princípios da melhor maneira que podia. Nos ensinou sobre humildade e retidão, a ser pessoas justas, de caráter, não roubar; frisava bastante isso” salienta o rapaz.

Ivanir costumava não expressar abertamente seus sentimentos, era um tanto reservado, coisa comum no universo masculino. Procurava não deixar transparecer aos filhos a gravidade da situação financeira que atravessavam, levava a vida com leveza. “Ele procurava amortecer as coisas para a família, fazer o mundo parecer um lugar legal” relata Josiele. Por exemplo, se os filhos pediam para comer fora num sábado à noite, ele alegava que não gostava de pizza, ao invés de dizer que estava sem dinheiro para a pizzaria. Mas ele e Rosmari falavam sobre o assunto abertamente na presença dos filhos, para que entendessem por que era preciso se privarem de algumas coisas e manter as contas em dia. Salientava que deviam viver de acordo com os recursos que tinham, com humildade e honestidade. Em ocasiões como Natal, Páscoa e aniversários, fazia esforços para comprar presentes que

## Rogério Machado

agradassem às crianças, proporcionando alegria a elas apesar da escassez financeira.

A união entre a família foi uma preocupação constante de Ivanir, trazida por ele do exemplo de seus pais e avós. Mesmo quando foi diretor de futebol do EC São Cristóvão e precisava acompanhar os jogos aos finais de semana fazia questão de ter a família presente e envolvida. Durante a semana, trabalhava na Florense durante o horário comercial, e depois ajudava no mercado do pai – inclusive aos sábados e nas manhãs de domingo. Mais tarde, foi a vez de dividir o tempo entre a **SAS Plastic** e o mercado, uma rotina bastante puxada, que permitia muito poucos momentos de lazer. Desta forma, os domingos à tarde eram a válvula de escape, unindo o futebol e a convivência com a esposa e os filhos. Éderson, por ser o filho homem, teve uma relação mais forte com esse ambiente durante a infância. Muitas de suas primeiras amizades surgiram acompanhando as partidas, com familiares e filhos dos demais jogadores. Eles entravam em campo com os adultos – Éderson era mascote do time – o que estimulou seu amor por esportes em geral, não apenas pelo futebol.

Devoto de N<sup>a</sup> S<sup>a</sup> do Caravaggio, com frequência Ivanir levava a família toda ao santuário em Farroupilha/RS, a cerca de 40 km de Flores da Cunha, para rezar e meditar, valorizando o aspecto espiritual de todos. Por mais dificuldades que tenham enfrentado, ele lutava para que permanecessem próximos, mesmo que os momentos de lazer fossem poucos.

A família participou ativamente, cada um a seu tempo, nas atividades domésticas e no próprio sustento da casa. A esposa Rosmari atuava junto a Ivanir no mercado em São Cristóvão, e a filha Josiele, ainda

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

na adolescência, passou a ajudar a mãe com o trabalho, nos períodos inversos à escola. Alguns anos depois, a moça conseguiu emprego em uma empresa da cidade, e passou a contribuir com seu salário para o orçamento familiar. Assim, aprendeu a valorizar o dinheiro e a ter responsabilidade, habilidades que se mostraram altamente valiosas quando assumiu a área financeira da **SAS Plastic** após a saída do tio Janir da sociedade. Graças a isso, e à capacidade de Josiele em lidar com pessoas, Ivanir pôde se dedicar a atividades nas quais se saía melhor, deixando a parte administrativa sob controle de mãos nas quais sabia que podia confiar plenamente.

Por conta das dificuldades nos primeiros anos da **SAS Plastic**, Ivanir levou o filho Éderson para trabalhar com ele na empresa, começando pelo serviço mais básico, o de montar peças manualmente. Graças a isso, o menino aprendeu a ter respeito pelo trabalho e a gostar do que fazia, qualquer que fosse a tarefa. E, também, a dar valor a todas as pessoas, independentemente da função que desempenham, pois cada uma delas tem um papel perante a sua família e a sociedade. Quando fez 18 anos e obteve a habilitação para dirigir, o rapaz foi designado como motorista da empresa. Ficou assustado, já que não conhecia as ruas de Caxias do Sul, para onde precisaria se deslocar com frequência. A mãe lhe sugeriu que, caso se perdesse, deixasse o veículo e fosse até a estação dos bombeiros, na saída da cidade para Flores da Cunha, e tomasse um ônibus até em casa, mas ele sequer sabia como chegar na tal estação... Ivanir lhe disse “Se precisar, vai perguntando, quem tem boca vai a Roma”, para reforçar a confiança do filho. Lições que ele, um dos herdeiros da empresa que o pai criou, leva consigo para o dia a dia de trabalho.

## Rogério Machado

Ivanir desafiava os filhos a fim de impulsionar o crescimento deles, sempre se mantendo alerta para ajudar se fosse preciso. Isso dava segurança e tranquilidade para que evoluíssem na vida profissional – e também na pessoal. Quando queriam adquirir um bem, automóvel ou imóvel por exemplo, sabiam que podiam contar com o conselho dele, e com o suporte financeiro, de acordo com as disponibilidades. “Ele não dava nada de mão beijada, mas nos dava as ferramentas para trabalhar. Se precisasse, sabíamos que bastava chamar por ele...” diz Éderson.

A semente de união familiar plantada rendeu frutos importantes quando a ocasião se apresentou. No momento de encerrar a sociedade com o irmão, Ivanir reuniu a família para informar que precisava tomar a decisão entre vender ou comprar a empresa, e pediu a opinião de cada um. Expôs sua fragilidade em termos de gerir a área administrativa, e pediu o apoio deles para tocar o negócio. Todos se comprometeram em assumir uma parte do trabalho, o que deixou o empreendedor aliviado e feliz. O apoio dos filhos foi fundamental para que Ivanir sentisse confiança para prosseguir com seu negócio. “Foi um divisor de águas, se a empresa fosse bem nós nos daríamos bem, senão ficaríamos quebrados, pois não tínhamos o dinheiro para pagar a parte do sócio; o negócio tinha que render para pagar a si mesmo e levar o provento para a família” relembra Éderson Stuani. Abraçados e emocionados, entenderam que iriam passar por um novo tipo de dificuldades e teriam que enfrentá-las juntos. Todos seriam importantes, cada um no que lhe cabia: Rosmari controlando a produção, Josiele a área administrativa, e Éderson o comercial e os custos, com Ivanir atuando um pouco em todas as áreas. A esposa chegava a dirigir a van que tinham para levar os funcionários em casa quando terminava o expediente, por volta das 19 horas.



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

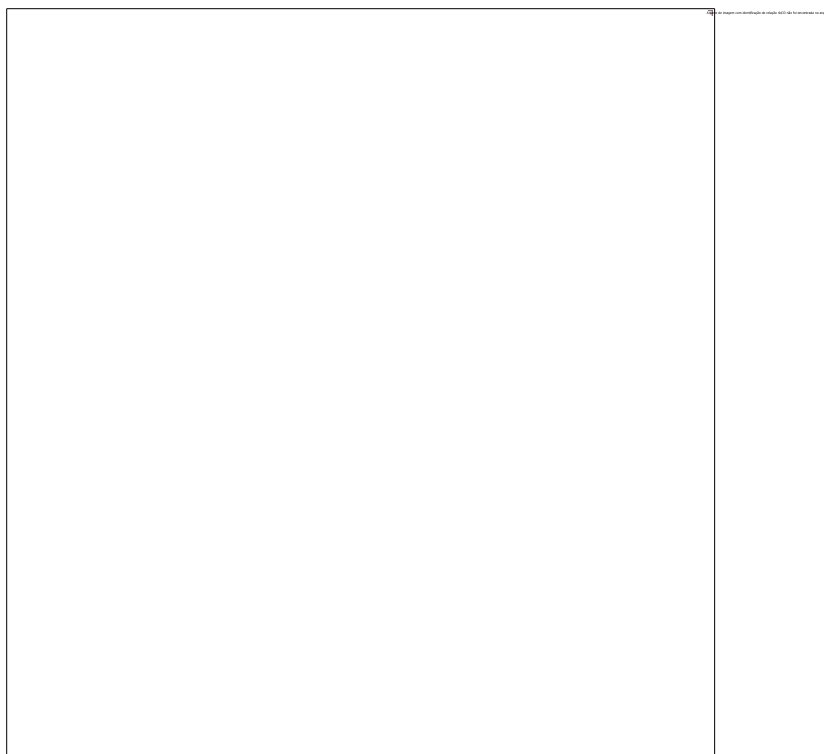
O tempo passou, e tudo foi dando certo. A determinação de Ivanir se expandiu para a esposa e os filhos, reforçando a solidez da base de crescimento da **SAS Plastic**. Pouco mais de dois anos depois, na noite de Natal, após a missa do galo, a família se reuniu novamente, desta vez para agradecer. A parte do irmão Janir na sociedade havia sido paga, e o momento foi de alegria. Durante a ceia, todos refletiram sobre o que estavam sentindo e o que desejavam para o próximo ano, emocionados.

Claro que nem tudo foram flores ao longo do caminho. Aconteceram situações de divergência de ideias entre Ivanir e Josiele, por exemplo, em relação a proposições de mudanças na empresa. Na época ela estava grávida da primeira filha, e os ânimos ficaram um pouco exaltados. Mas os dois acabaram chegando ao consenso depois de algum tempo, e hoje têm se entendem muito bem. A filha afirma que o pai pode até resistir a novidades em um primeiro momento, mas “tem a mente aberta. Se eu mostro algo totalmente novo, ele consegue fazer a conexão; tem um entendimento muito bom de como as coisas e as pessoas funcionam”.

Em suma, **Ivanir Stuani**, além de sucesso como empresário, também é modelo como marido, pai e, em anos mais recentes, avô. Gosta de mimar as netas Beatriz e Clara, mas também exige, de maneira carinhosa, que participem das atividades domésticas, por exemplo, ajudando a tirar a mesa após as refeições. Família é um conceito importantíssimo para ele, seja em casa ou no ambiente profissional. O corpo de funcionários da **SAS Plastic** também é tratado e funciona como uma família: às vezes acontecem desentendimentos, porém todos sabem que podem contar uns com os outros

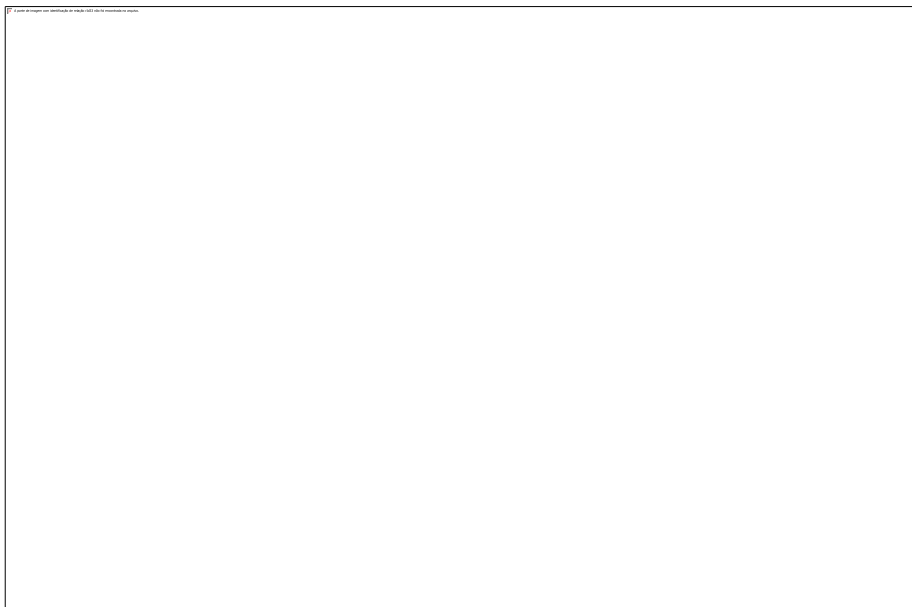
## Rogério Machado

quando precisarem, e que, enquanto fizerem parte da empresa, esta lhes servirá como porto seguro.

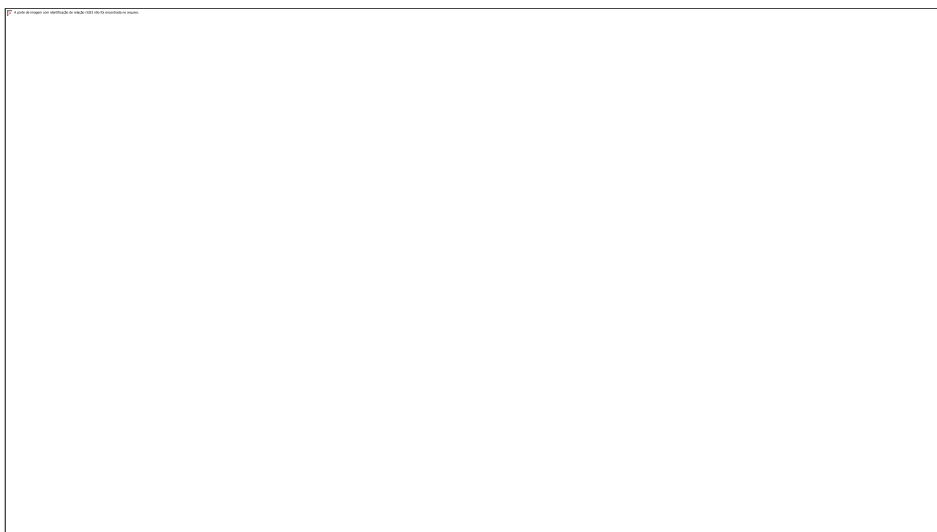


A família: Ivanir, a esposa Rosmari e os filhos Josiele e Éderson (foto arquivo familiar)

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



Todos juntos: Ivanir, Rosmari, Ederson e a esposa Juciara, Josiele e o marido Joachim, com as filhas Beatriz e Clara (foto arquivo familiar)



A família do trabalho: parte da equipe da SAS Plastic (foto arquivo da empresa)

Rogério Machado

## Capítulo 11

### Consolidação da empresa

A partir da quitação da dívida adquirida com a compra da parte de Janir Stuaní na sociedade, a **SAS Plastic** entrou em uma fase de crescimento saudável e continuado. Várias pessoas da família e da comunidade acreditavam que Ivanir estaria falido em menos de dois anos, pois a dívida era grande, um número impressionante. Acontece que Ivanir é um homem determinado, que não desiste logo ao primeiro contratempo. Citando um de seus ditos preferidos, diz que sempre “faz de um limão uma limonada”. Quando se sente desafiado, ele aceita e cresce o quanto precisa para enfrentar o que vier. Depois da cisão, investiu em equipamentos e sistemas, e mudou de endereço para um espaço maior e com valor menor de aluguel. Assim, multiplicou o faturamento por quatro vezes ao longo de um curto período de tempo. Hoje, todos na cidade o enxergam de outra maneira, inclusive seus irmãos e irmãs. Uma de suas filosofias de trabalho pode ser resumida como “Para ir bem, é preciso investir”. O mesmo que disse o cunhado Vasco Cavagnoli para seu irmão, que queria ampliar a colheita de uvas: “Para crescer, tens que dar comida para as parreiras, então elas vão te devolver em lucro.”

## Rogério Machado

Em 2020, quando entrou em cena a pandemia do covid-19, o filho Éderson ficou muito preocupado com as previsões sombrias acerca da economia nacional e mundial; chegou a considerar reduzir o quadro de funcionários, e pediu para Ivanir tomar uma atitude nesse sentido. O pai respondeu “Calma aí, as coisas vão melhorar, têm que melhorar!” Orientou o filho a mudar seu foco de pensamento e entender que, para a empresa não passar por problemas, era preciso vender mais. “Vamos aproveitar que os concorrentes estão pensando em reduzir o ritmo, e fazer o contrário” raciocinou. Éderson seguiu o conselho do pai e lançou um programa de vendas por telefone, mantendo os vendedores no escritório; em dois meses, conquistaram 150 clientes novos, e o faturamento seguiu crescendo.

Aconteceu o mesmo na crise econômica de 2007: todo o mercado estava sofrendo perdas, e a **SAS Plastic** seguiu investindo em equipamentos, aproveitando os juros baixos. Ivanir prefere “investir para, quando tudo melhorar, estarmos prontos.” Sempre deu certo.

Depois de alguns anos, à medida que a produção aumentava, Rosmari foi deixando de lado suas funções na empresa, e seu irmão Valmor foi contratado para assumir o posto. Mais tarde, ela sofreu um acidente grave na chácara da família – caiu e fraturou a coluna – e se afastou definitivamente das atividades que ainda executava. Por causa da queda, ocorrida enquanto cortava uma árvore, Rosmari correu o risco de perder o movimento das pernas; Ivanir acompanhou sua recuperação e fez promessas fervorosas a N. Sra. do Caravaggio, sua santa de devoção. Para ele, fé e oração são muito importantes, e ficou muito grato por ver a esposa recuperada.

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Um dos valores mais importantes para a **SAS Plastic**, quando se trata de relações comerciais, é cumprir estritamente o que foi prometido. A experiência de seu fundador como coordenador de estoques e carregamentos na Florense lhe rendeu a percepção do quanto pode custar um setor de expedição parado por causa do atraso em uma entrega de componentes; as peças de fabricação interna prontas, seu custo realizado, e o pedido todo sem poder ser faturado para o cliente final por falta de itens que representam menos de 1% do valor total da mercadoria. “Uma ferragem pode parecer uma peça pequena, mas sem ela o móvel não pode ser montado, nada funciona”, explica Ivanir. Seu lema com relação a essas situações é “O combinado não custa caro”; de fato, o caro aparece quando o combinado não é cumprido.

Todo fabricante, seja de móveis ou de qualquer outro produto, programa sua linha de fabricação e seu prazo de produção levando em conta seus fornecedores. Assim, é importante que eles disponibilizem os componentes de forma regular, tanto em termos de qualidade e preço quanto de entrega. Se eles falharem, todas as etapas seguintes também vão falhar, num efeito dominó nefasto. Mais do que uma simples compra e venda, a relação entre todos precisa ser de parceria, quase de cumplicidade - no sentido positivo do conceito.

Outro aprendizado importante que Ivanir adquiriu enquanto foi funcionário da Florense veio do patrão, Lourenço Castellan: ele afirmava que o que diferencia móveis de alto e de baixo padrão – e, conseqüentemente, de preço - são as ferragens. Se uma dobradiça, por exemplo, for de baixa qualidade, para o cliente final o conceito de má qualidade será atribuído ao

## Rogério Machado

móvel, e não ao componente. Hoje, como fabricante destes componentes, Ivanir aconselha seus clientes a darem valor às ferragens como algo primordial para assegurar a qualidade de seus produtos. “Digo que coloquem ferragens top de linha e cobrem por elas, sem receio. O barato sai caro. Se usar coisa boa, o meu cliente não vai ter problema com o comprador, o marketing para o produto será bom, e ele vai ganhar mais”. O cliente final que deseja apenas comprar um móvel de baixo custo não vai dar muita atenção a estes detalhes; mas o cliente que busca um móvel de qualidade diferenciada, que não desmanche após a primeira mudança de lugar, está disposto a pagar um pouco mais por ele.

A partir de 2002, já reconhecida pelo padrão de qualidade de suas peças plásticas, a **SAS Plastic** passou a diversificar sua linha de produtos, em resposta a necessidades identificadas junto ao setor moveleiro. A empresa firmou novas parcerias, e investiu fortemente na participação em feiras setoriais. Também começou a desenvolver artigos exclusivos para seus clientes, de acordo com as especificações de cada um. A partir desse movimento, em 2004 agregou peças de metal a seu mix de produtos e serviços, ampliando seu escopo de fornecimento de componentes para móveis. A expansão do negócio continuou em ritmo forte, e se mantém por meio de pesquisas de inovação para diversificar ainda mais suas opções de acessórios, renovando a linha já consolidada de produtos.

Atualmente são cerca de 550 itens em catálogo – e mais os especiais, sob especificação dos clientes - distribuídos por 07 linhas, que atendem às necessidades de mais de 4.000 clientes no Rio Grande do Sul, nos demais estados do Brasil e em países como Alemanha, Argentina, Paraguai,



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

Bolívia e Peru. O catálogo virtual dos itens produzidos pela empresa pode ser baixado no site:

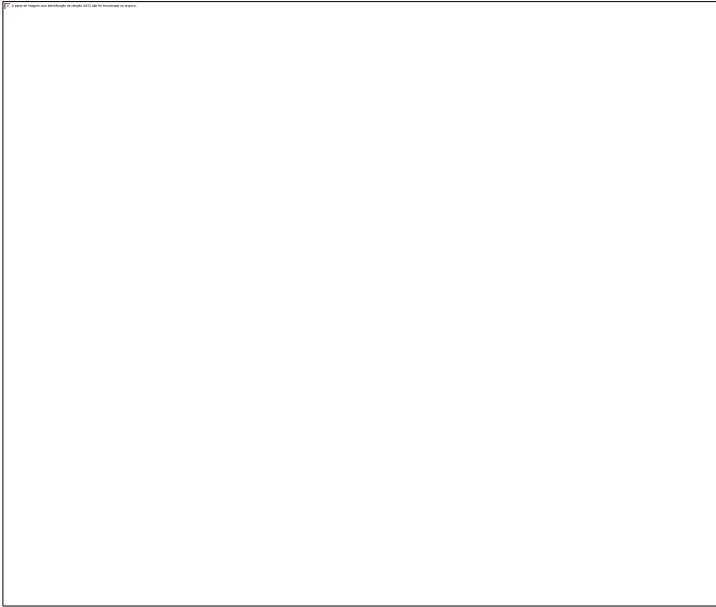
<http://www.sasplastic.com.br/site/download.php>

Em 2006 e 2007, a **SAS Plastic** revolucionou a forma de trabalho ao trazer para o mercado seus kits de ferragens, que facilitam o processo de montagem final dos móveis. O sucesso foi tanto que a empresa criou uma área específica para custos e desenvolvimento de novos produtos, qualificando ainda mais o atendimento aos clientes e aos representantes exclusivos de sua marca.

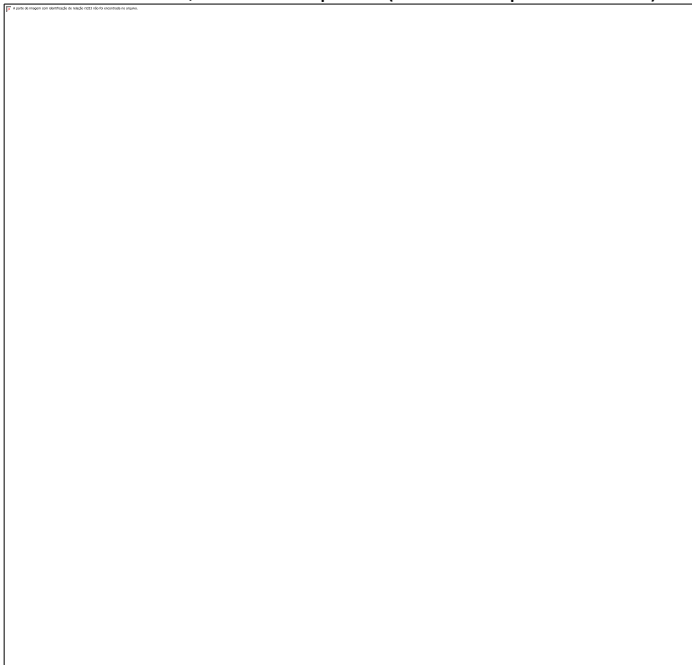
\* \* \* \* \*

Em fevereiro de 2003, a Fábrica de Móveis Florense promoveu um evento comemorativo no qual premiou seus melhores funcionários e parceiros de negócios. Levando em conta critérios como flexibilidade, prazo de entrega, preço e qualidade, a **SAS Plastic** foi eleita como um dos 10 melhores entre todos os fornecedores – inclusive os internacionais. A cerimônia foi realizada no salão de eventos de uma importante vinícola da cidade, e o troféu foi entregue pelo presidente da empresa Lourenço Castellan, que se manifestou dizendo: “O Ivanir é muito bom, aprendeu aqui conosco.” Foi um momento emocionante, inesquecível, e o troféu foi levado com orgulho para ser posto em exposição na sede da **SAS Plastic**.

## Rogério Machado



Ivanir Stuani recebendo, em 2003, o certificado de **Top10 fornecedores** das mãos de Paulo Corradi, à época Diretor Industrial da Florense; ao fundo, Gelson Castellan, CEO da empresa (foto do arquivo familiar)



O troféu recebido pela SAS Plastic em 2003 (foto do arquivo da empresa)

## Capítulo 12

### Atualidade e ensinamentos

Depois de 30 anos à frente da **SAS Plastic Indústria de Plásticos**, Ivanir Stuani, já aposentado, está conduzindo o processo de sucessão da empresa. Seus filhos Josiele e Éderson estão encarregados de prosseguir com o legado que ele lhes deixou. É verdade que a pandemia de covid-19, flagelo que assaltou a humanidade sem aviso a partir do final de 2019, o fez tomar medidas de proteção para si e para a família, afastando-se o quanto possível do contato físico com os funcionários – está incluído no grupo de risco, aos 67 anos de idade. Porém, seguindo o ditado que diz “o que engorda o boi é o olho do dono”, o empresário mantém a rotina de acompanhar os negócios, seja presencialmente – por pouco tempo e protegido – ou por meio de câmeras instaladas no escritório e na fábrica. Acompanha os pedidos e o faturamento na tela de seu computador pessoal, conectado em casa, e se mantém em contato para orientar e ajudar sempre que preciso, sem interferir em demasia nas atividades diárias de cada setor. É como se estivesse lá, fisicamente...

No momento em que este livro é escrito, a **SAS Plastic** está em processo de mudança física. Vai transferir sua sede para um prédio próximo ao atual, porém maior e mais bem posicionado. Serão 4.000 m<sup>2</sup> de área total, com espaço específico para um refeitório, sonho de Ivanir para seus

## Rogério Machado

funcionários. O prédio atual fica localizado atrás da sede da rede SIM de postos, do amigo Neco Argenta, e é pouco visível a partir da rua. O prédio novo fica um pouco mais adiante, e pode ser avistado inteiramente por qualquer pessoa que passe pelo acesso principal de Flores da Cunha. Fica a cerca de 500 m da fábrica da Florense, e foi ocupado, alguns anos atrás, pela própria empresa de Neco, que sugeriu a Ivanir ocupá-lo assim que saiu de lá. Na época, ele ligou para o amigo, dizendo “aquele prédio está pronto, tem uma boa carga de energia instalada, e só com a exposição da marca tu ganhas o valor do aluguel. Um *outdoor* na estrada custa 20 mil Reais por mês, ali vais ter um *outdoor* todos os dias.” Ivanir não quis fazer a mudança, achava que não era o momento para isso. Outra empresa se instalou no local, ficou algum tempo e, recentemente, desocupou o prédio novamente. Neco viu a movimentação e ligou para o vizinho outra vez: “Ivanir, não perca a oportunidade de novo...” Desta vez, a resposta foi outra, o amigo concordou que a hora era chegada. Ao saber que a negociação tinha sido concretizada, Neco ligou ainda mais uma vez, desta vez para parabenizar o vizinho e expressar sua felicidade. “Liguei tantas vezes, fui até chato, né?” brinca o empresário. Ele sabe que, a partir de agora, a **SAS Plastic** terá “outra vida”, com grande possibilidade de continuar crescendo dia após dia.

Quem tem a oportunidade de conhecer a **SAS Plastic** por dentro e em funcionamento, se depara com um ambiente de seriedade e, ao mesmo tempo, leve e harmonioso. As pessoas aplicam dedicação ao trabalho que realizam, e interagem entre si com a liberdade conquistada por aqueles que se valorizam mutuamente. Todos são cobrados em termos de desempenho, porém de forma adequada, com o devido respeito. Se não estiverem bem, são alertados; se estiverem bem, recebem elogios. De

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

qualquer maneira, são todos valorizados. Aplicando o conceito aprendido nos tempos de futebol: Por mais simples que seja, todos têm o seu valor!

Inácio Mondoni, que atendeu Ivanir por ocasião da cisão societária com o irmão Janir, lembra de dois episódios relacionados a isso. Certa vez, Ivanir anunciou aos filhos que iria conceder uma gratificação a cada funcionário no final do ano, e os dois achavam que alguns talvez não a merecessem. Ele, então, deu um tempo aos dois e pediu que fizessem uma lista com os funcionários que consideravam problemáticos. Na época, a **SAS Plastic** empregava cerca de 80 pessoas. Quando voltou, lhe entregaram uma lista com 5 ou 6 nomes. Ele disse “Ué, achei que a lista teria uns 70... estamos muito bem, então, menos de 10%! E, já que vocês estão se queixando deles, vou fazer os envelopes de gratificação e vocês entregam pessoalmente e agradecem a cada um. Durante o próximo ano, se continuarem mal, os substituímos, e pronto!”

Em outra ocasião, Ivanir chamou Inácio para mostrar algumas modernizações que estava instalando na empresa. Passaram pelo almoxarifado, onde havia alguns saquinhos de peças caídos ao chão; dois funcionários passaram pelos sacos e não os juntaram. Na sessão seguinte de atendimento, Inácio perguntou a Ivanir o que tinha acontecido depois que saíram de lá, se ele tinha visto os saquinhos no chão. A resposta foi “Você acha que eu ia deixar de ver aquelas peças no chão? Depois que você saiu eu fui lá puxar as orelhas deles.” O terapeuta salienta que Ivanir “tem essa capacidade de ser humano, mas quando precisa puxar alguma orelha... ele faz com educação, mas puxa!”.

## Rogério Machado

Ivanir recorda que, quando saiu da Florense, disse para Lúcia, sua secretária, que pretendia ser empresário um dia, só não queria ser como seus diretores. “Eu quero ser colega dos meus funcionários, não um ditador”, foram suas palavras (vale lembrar que, nos anos 1990, a Administração de Empresas não era a mesma que é hoje). Ela respondeu que duvidava, pois todos os empresários costumavam falar aos gritos, ao que ele retrucou: “Não, eu quero brincar com os meus funcionários. Quando se brinca com eles, se consegue tirar mais (dedicação) deles, eles te conhecem melhor e confiam em ti.” Desde os tempos como diretor de futebol do E.C. São Cristóvão ele agia desta maneira: brincava com os jogadores, os incentivava, e tornava o ambiente mais leve; assim, ficava mais fácil cobrar o empenho deles nos treinos e nos jogos.

Ele também costuma fazer os funcionários refletirem sobre seu comportamento. Se algum reclama de não gostar do seu supervisor, por exemplo, ele responde fazendo o queixoso pensar no porquê de o outro estar na função em que está. “Tente te espelhar nele, não ficar com raiva; procura imitá-lo, como eu fiz um dia. E aperfeiçoar o que ele faz.” Ivanir se tornou superior do colega que o chamou de “pelo duro” ao ingressar na expedição da Florense, mas nunca fez pirraça disso, pois entendeu que o colega, apesar do preconceito inicial, foi seu modelo para crescer no setor; um modelo que ele aperfeiçoou e superou.

O comportamento de celebrar as vitórias é cultural, trazido do traço marcante da personalidade de Ivanir. Ele sempre celebrou as conquistas que obteve, por menores que fossem, desde jovem. Aos 18 anos, por exemplo, foi a Caxias do Sul realizar a prova para obter habilitação como

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

motorista. Dizia-se que ali era difícil passar, e os outros rapazes da sua idade preferiam ir até a cidade de Feliz, 40 km mais longe, onde a prova era considerada mais fácil. Ivanir foi aprovado na primeira tentativa, e chegou em casa vibrando com a carteira, até dormiu com ela a seu lado, na cama. Era uma conquista pessoal dele, e valia muito a comemoração.

Aprender é algo que depende tanto do aprendiz quanto do professor, talvez até mais. Todos nascemos com a mente em branco, sendo preenchida ao longo da vida, como um computador com o HD formatado. Ivanir Stuaní soube aproveitar as oportunidades que teve para aprender, até se tornar quem é hoje. Ele reconhece que muito do que faz na **SAS Plastic** foi aprendido dentro da Florense. Reconhece em Lourenço Castellan o melhor professor que teve para negócios, porque sempre o observava para aprender como ele obtinha sucesso. Um dia, perguntou ao patrão por que a empresa não investia em publicidade na mídia – na época, rádio, televisão e revistas. Lourenço lhe respondeu que (para móveis) a melhor publicidade é a mulher. É ela quem recebe os móveis, está esperando por eles (lembramos, anos 1980). “Quando a entrega é feita, a mulher tem que ficar satisfeita, então ela convida todas as amigas para um chá e mostra que comprou uma cozinha Florense. A melhor publicidade é essa, o prédio todo onde ela mora vai saber. Se tiver algo de ruim, o quarteirão ou a cidade inteira é que vão saber.” Outros conselhos que Ivanir recebeu do patrão e que incorporou à **SAS Plastic**: primeiro, tenha um preço justo; segundo, entregue no prazo; terceiro, cumpra tudo que prometeu.

## Rogério Machado

O aprendiz colocou em prática os ensinamentos que recebeu e se tornou, ele mesmo, professor para os mais jovens. Um modelo inspirador a ser respeitado e seguido.

\* \* \* \* \*

Somando-se aos indicadores de modelo de gestão, de qualidade e inovação de produtos, às boas perspectivas de mercado nacional e internacional – todos indicando a continuidade do sucesso e crescimento da **SAS Plastic** - um fato curioso, ligado à fé e espiritualidade de seu fundador e da sua família, merece ser relatado. Um verdadeiro testemunho de fé. Um bom auspício – mais um – aos anos ainda por vir.

Nossa Senhora do Caravaggio é um título dado à mãe de Jesus, Maria, que apareceu a uma mulher na localidade de Caravaggio, na Lombardia, Itália, no ano de 1432. O momento era de guerra entre a República de Veneza e o ducado de Milão, em parte por conta de divergências religiosas. Após a aparição, chegou-se a um entendimento que pôs fim às desavenças e trouxe paz e tranquilidade aos cidadãos e aos camponeses. Por essa razão, a santa passou a ser venerada pelos lombardos. Os imigrantes que vieram para Flores da Cunha, como vimos, eram originários daquela região, e trouxeram consigo a veneração a esta santa. O maior santuário em sua homenagem se localiza no município de Farroupilha, acerca de 40 km de Flores da Cunha. Ivanir Stuaní é devoto fervoroso dela.

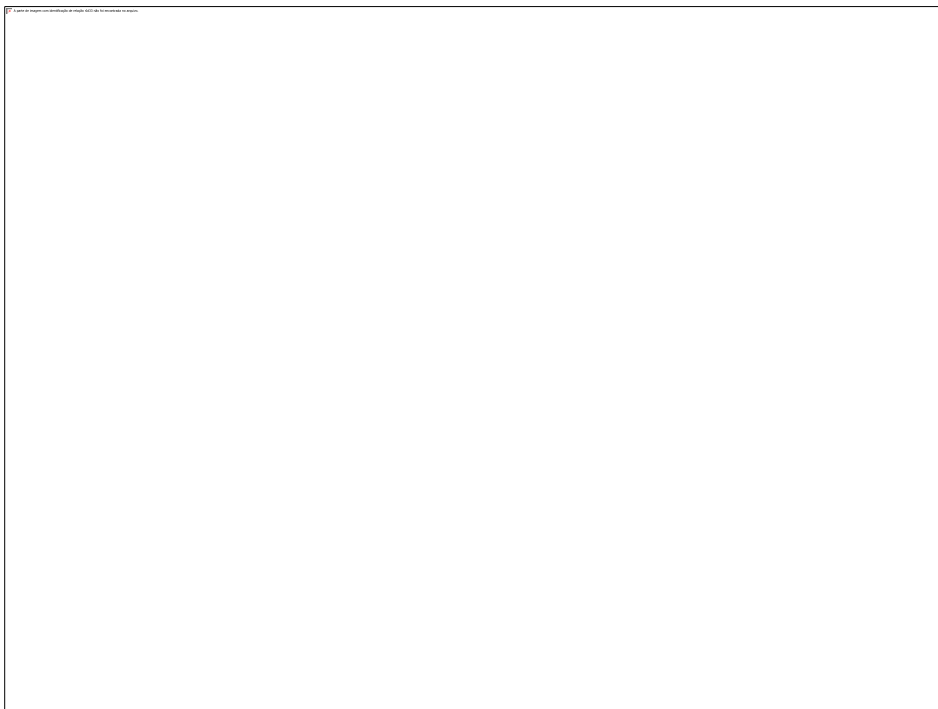


## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

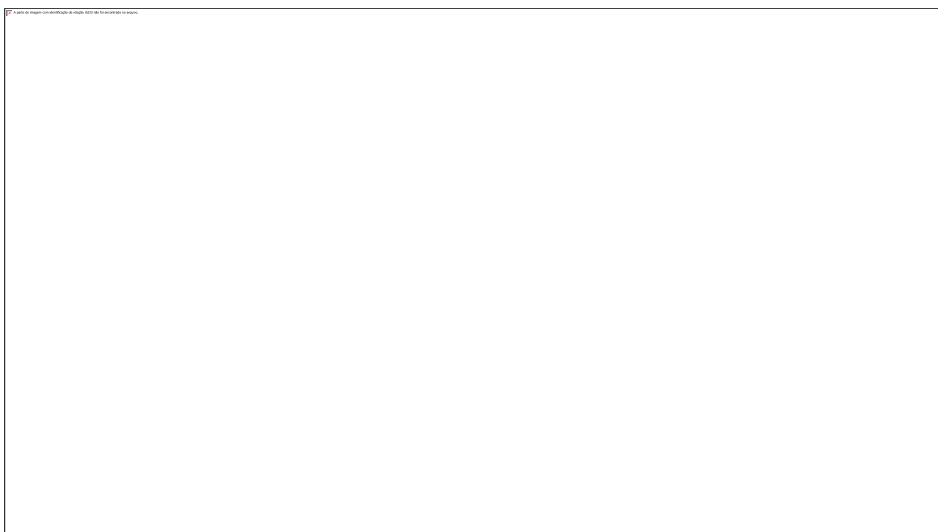
Vamos ao ocorrido: *J.S., 37 anos, havia sido presenteada por sua amiga Odila Pelizzaro com várias velas, por ocasião da Páscoa. No dia 26 de maio de 2020, pela manhã, foi acesa nas dependências da empresa uma das duas velas remanescentes do conjunto, escolhida aleatoriamente, e que tinha uma oração a Nossa Senhora, em papel, enrolada ao seu redor. Foi feita uma oração em honra a Nossa Senhora do Caravaggio, pois tratava-se do dia dela, e o expediente na empresa seguiu normalmente. Como o dia estava calmo em termos de volume de trabalho, a moça pesquisou na internet sobre a santa e soube que a aparição se deu às 17:00h na Itália, e que no local surgiu uma fonte com águas milagrosas, existente até hoje. Em seguida, comentou com sua colega de sala - M.S., 22 anos - que pensava que a vela se consumiria até apagar precisamente nesse mesmo horário.*

*As moças perceberam o apagar da vela às 16:42h, e seguiram conversando sobre a santa e outros assuntos, com o prato que servira de castiçal ao seu lado. Exatamente 20 minutos depois, às 17:02, espontaneamente, a vela reacendeu! O pequeno toco do pavio, com o restinho de cera que havia no prato, brilhou em uma chama grande e única, que perdurou por cerca de 1 minuto até se apagar definitivamente. As duas ficaram extasiadas, e tomaram o acontecido como um sinal de que Nossa Senhora estava ali presente. Há anos se acendem velas como essa na empresa, e nunca foi relatado nada semelhante. O sentimento foi de felicidade e honra, e de uma ainda maior responsabilidade de fazer e espelhar o bem e a palavra de Deus.*

## Rogério Machado

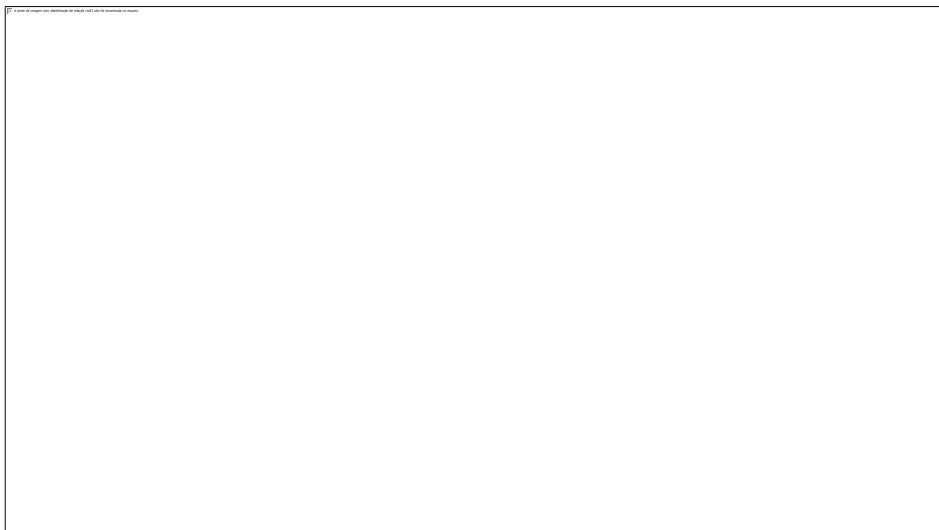


O prédio onde a SAS Plastic esteve instalada até 2020 (foto do site da empresa)



As novas instalações da SAS, às margens do acesso principal da cidade (renderização)

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação



O refeitório para os funcionários, um dos sonhos do empresário (renderização)



*Pronta para os próximos 30 anos*

Rogério Machado

## Capítulo 13

### Finalizando

Ao concluir este livro, devo revelar que a história que relatei, baseada em entrevistas e pesquisas, mexeu comigo. Ao longo da minha caminhada profissional, tive a oportunidade de conhecer outras histórias de empreendedores, porém, confesso que a trajetória de Ivanir Stuani, desde suas origens na distante Itália até a Flores da Cunha de nossos dias, é das mais cheias de desafios com que me deparei. Todos eles vencidos com base em duas palavras: Superação e Determinação. Seja como pessoa ou como empresário, o homem descrito nessas páginas é um exemplo inspirador para quem quer o conheça, pessoalmente ou através deste livro.

Me considero privilegiado por ter tido a oportunidade de conversar, pessoalmente ou por meios digitais, com vários “gringos” e “gringas” – fico muito à vontade entre os alegres gaúchos e gaúchas descendentes de italianos – a fim de coletar seus depoimentos, e de visitar Flores da Cunha, o bairro São Cristóvão e a Linha 80, para rever os lugares onde tudo aconteceu. A história toda bem que poderia virar um filme (quem sabe...), um daqueles épicos com final bem feliz!

## Rogério Machado

Sou pós-graduado em Administração de Empresas, e conheço bem o dia a dia de organizações como a **SAS Plastic**, inseridas em um país no qual política e economia são profundamente entrelaçadas e inconstantes. Não é fácil para uma empresa sobreviver no Brasil; e, menos ainda, crescer. Quando me deparei com a realidade da **SAS Plastic** e com a história de Ivanir Stuani, percebi por que estamos celebrando *30 anos* da fundação em 2021, não apenas com um forte vento de popa, mas, também, com o leme firme e bem direcionado. Situações que seriam tidas como problemas em outros lugares são vistas ali como desafios a serem encarados e vencidos, além de levados como aprendizado para o futuro. O conceito de investir agora para colher os resultados mais à frente faz parte da rotina estratégica da empresa – diferentemente de muitas outras que preferem ficar reclamando da situação econômica enquanto esperam por alguma ação governamental para se movimentarem.

Da mesma forma, o ambiente de equipe, criado a partir das vivências de Ivanir Stuani em sua formação pessoal e profissional, faz da **SAS Plastic** mais do que um grupo de patrões e empregados, constituindo uma verdadeira família profissional, com objetivos alinhados e muito respeito mútuo. E os sucessores demonstram estar imbuídos do mesmo espírito empresarial. Aprenderam, com o pai, importantes lições que utilizam para definir os rumos do negócio e os ajustes de rota que se fazem necessários com o passar do tempo. As palavras Superação e, principalmente, Determinação, são percebidas no ambiente como se estivessem pairando no ar, sendo absorvidas a cada respiração, sem que seja necessário proferi-las ou escrevê-las em qualquer lugar. A **SAS Plastic** tem uma base de valores bem definida e estabelecida, cujos alicerces estão apoiados solidamente nas

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

experiências do passado, porém sua visão é voltada para o presente e para o futuro.

Como todos os exemplos que conheço de empresas que se mantêm *firmes e fortes* ao longo dos anos (para usar uma expressão de Ivanir), fatores como qualidade de produto e de atendimento, honestidade, cumprimento ao que foi prometido e inovação pensando no cliente são as marcas da **SAS Plastic**. Tais marcas a posicionam na busca por ser a *melhor*, e não necessariamente a maior, no seu segmento de atuação como fabricante de componentes para móveis. No entanto, como qualidade é um fator cada vez mais importante para o mercado consumidor, pode-se considerar que, sendo a melhor, a tendência é de se tornar também uma das maiores com o passar do tempo.

Por tudo isso, tenho certeza de que a história que contei nestas páginas é apenas uma parte de um enredo mais extenso, apenas o começo; *os primeiros 30 anos*. Fico na expectativa de ser chamado para escrever os volumes seguintes, como nas grandes sagas literárias: 40 anos, 50, 60, e assim por diante.

Que venham os próximos!

Rogério Machado



## Capítulo 14

### Fotografia por escrito

Chegamos ao momento de apresentar quem é **Ivanir Stuani** hoje. Ao longo de sua trajetória, várias versões dele se expressaram: o bebê da Linha 80, que sofreu com a poliomielite; o menino sonhador, que superou suas limitações físicas; o adolescente determinado do bairro São Cristóvão, que desejava para si mais do que o trabalho na agricultura; o funcionário exemplar na Florense, que sonhava em ser empresário; o marido e pai dedicado, que queria oferecer o melhor para a família; o diretor de futebol apaixonado pelo esporte, que levou seu clube a vencer o campeonato pela primeira vez; o empreendedor determinado, que visualizava sua empresa sólida ao longo do tempo; e o empresário de sucesso, que conduz a **SAS Plastic** pelo processo de sucessão, para poder, enfim, se retirar aos poucos de cena, deixando um legado glorioso aos seus filhos e aos filhos deles.

Descendente de italianos, surpreendentemente não é apreciador de vinhos, nem os experimenta. Foi fumante por algum tempo, mas teve o bom senso e a determinação necessários para deixar o cigarro para trás. Gosta de peças antigas, que lembrem a história dos imigrantes e outras, e adora relógios. Seus interesses culturais são focados, principalmente, em história e

## Rogério Machado

futebol – com frequência lê e assiste programas sobre isso – e também em atualidades. A vida social de Ivanir é centrada, principalmente, na família, e dividida com poucos e bons amigos. É um sujeito sincero e comunicativo, que cativa o interlocutor de imediato, transmitindo confiança e otimismo nas palavras que profere. E que também sabe dizer o que pensa, sem restrições – mas sempre com respeito.

É um homem espiritualizado, que carrega fé e religiosidade em seu coração, devoto de N<sup>a</sup> S<sup>a</sup> do Caravaggio, santa venerada na Itália e no Rio Grande do Sul, para onde vieram os imigrantes do Veneto. Faz questão de que qualquer coisa seja feita com correção e honestidade, e aprecia manter as tradições, desde que com o olhar no futuro. Levou um susto quando o genro, Joachim Albrecht, alemão nascido na cidade de Blomberg, inovou e fez um churrasco preparando a carne com outros temperos além do sal grosso – tradição dos gaúchos – mas provou e aceitou bem a novidade, até porque o sabor ficou ótimo!

É admirado e modelado pelos familiares, companheiros, funcionários e, também, por colegas empreendedores. Leva a sério seu conceito de ser amigo de seus subordinados, e não um “ditador”. Afinal, amigos também sabem apontar falhas e problemas, e ajudam a superá-los.

Esta mesma personalidade ele imprimiu na **SAS Plastic**: a empresa não se comporta apenas como fornecedora, e, sim, como parceira de seus clientes, oferecendo a eles o que precisam, e não exclusivamente o que traga lucro a ela. Muitos de seus produtos são desenvolvidos em conjunto com os compradores, de acordo com as demandas e com as possibilidades de cada um.

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

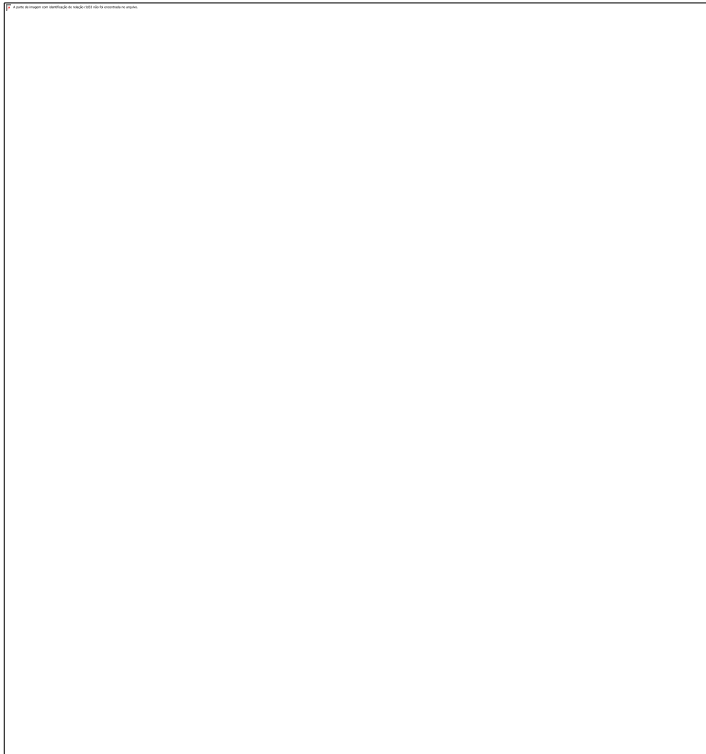
Por isso, não surpreende a chegada, neste ano de 2021, a um marco tão expressivo como **30 anos** de existência com o bom conceito de que a empresa desfruta. A trajetória percorrida até chegar a este ponto deixa claro que o crescimento é sustentável e ilimitado, com perspectivas excelentes para o futuro.

Rogério Machado

## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

“Sempre fui um sonhador. Sonhava em ser empresário, criei a SAS; sonhava em um dia montar uma loja, está aqui (Ábile Componentes); sonhava em ter um refeitório para os funcionários, estou construindo; queria estar entre as 20 maiores empresas de Flores da Cunha, já estamos na posição 26. E tenho uma filosofia de trabalho: estamos preparando o Planejamento Estratégico, e me perguntaram aonde eu quero chegar. Eu respondi “**Não quero ser o maior, quero ser o melhor!**” E repito para o meu pessoal que não podemos perder essa identidade, essa essência”.

Ivanir Stuani – agosto de 2020



Rogério Machado

## 15. Depoimentos

**NECO ARGENTA:** *Ivanir, eu fico muito feliz por estar podendo participar deste momento especial da tua vida enquanto pessoa, enquanto empresário. A emoção vem à tona, porque foram tantos momentos intensos, com muita entrega, muito sofrimento, muita lealdade e muita determinação. Choramos pelas nossas derrotas, mas também houve muitas lágrimas de alegria. Penso que a grande dádiva de Deus para nós foi podermos conviver e passar pelo tempo – o caminho se faz caminhando – e, passado o tempo, nós sempre termos sido honestos. Acreditávamos em um poder superior, em São Cristóvão, e sempre construimos nossas situações com dignidade, sem nenhuma ilicitude. Trilhamos o caminho do bem. Os melhores momentos da minha vida foram passados com os amigos do futebol, e tu és um deles. Te agradeço por ter me acolhido no São Cristóvão, eu não era da comunidade, mas até hoje me considero adotado por ela. Parabéns pelo ser que tu és, pela intensidade com que vives as coisas, pela tua determinação, teu bom coração e teu caráter, como ser humano e como amigo. Que Deus te mantenha sempre esse cara legal, positivo, e que a gente possa, por muitos e muitos anos ainda, permanecer vizinhos como somos aqui. Te cuida aí, meu amigo, um abraço!*

**OSCAR FRANCESCATTO:** *Que prazer poder falar sobre o Ivanir Stuani! Principalmente para quem é saudosista. A vida na infância e na adolescência há 50 anos atrás era bem diferente da atual. As diversões e os sonhos eram outros. Éramos felizes sem álcool e sem drogas. A vida era mais pura, mais simples. Um chinelo novo ou uma camisa nova já eram sinal de alegria. A amizade entre os vizinhos era uma alegria. Uma partida de futebol no tradicional campinho encravado entre as famílias (o famoso campinho da Natalina) era nossa diversão maior. Na época, o futebol era praticamente a única modalidade disputada. E foi nesse ambiente que eu e o Ivanir, juntamente com os amigos e primos dele, passamos a melhor fase da nossas vidas. Na época, havia um divisor de águas, entre viver no interior e na cidade; o jovem do interior e o jovem da cidade. E o convívio do interior com a cidade era inevitável pois, após os estudos nas escolas do interior, o próximo passo eram os colégios na cidade. E aí havia o preconceito enfrentado pelos que vinham do interior. Éramos chamados de colonos, uma espécie de um “bullying” que pendurou por muito tempo. Até que, um dia, o interior cresceu tanto que esse preconceito desapareceu. E o trajeto de São Cristóvão para a cidade: nada de transporte coletivo, era a pé mesmo. Caminhadas acompanhadas de muitos papos, pó e barro também não faltavam, pois não tinha asfalto. O modo de se vestir também ajudavam no termo “colonos”, por causa das nossas calças de tergal, camisas “volta ao mundo” e sapatos embarrados. Esbarravam nas roupas modernas dos jovens da cidade. Ah, e o Ivanir, em plena juventude, trocou de comunidade. Trocou a Linha 80 por São Cristóvão. A adaptação foi rápida, tão rápida quanto chegar a ser um líder da comunidade. Ele superou todos esses obstáculos, quebrando muitas barreiras, tornando-se um grande empresário. Desejo ao Ivanir, sua família e sua equipe sucesso, sempre!*



## SAS Plastic 30 Anos – Uma História de Superação e Determinação

**ROSMARI STUANI (esposa):** *Ivanir, quero te agradecer por tudo o que a gente tem hoje, o que vivemos juntos, e por ser uma pessoa honesta, perseverante e bem focada. És um marido que acho que toda mulher gostaria de ter, pois me valoriza, me respeita, me dá liberdade, é bem parceiro e companheiro de todas as horas. Eu me casei com 21 anos, e digo que, se precisasse, eu começaria tudo de novo contigo. Estás sempre presente na família, me apoiando com tudo. (Emocionou-se ao final).*

**JOSIELE STUANI (filha):** *Pai, meu depoimento é em forma de admiração e gratidão por tu teres iniciado o negócio. Eu acredito que nada é por acaso nessa vida, acredito em espiritualidade e em destino; acho que tudo o que é para nossa vida acaba chegando a nós. Eu sou muito feliz por ter nascido nesta família, que tinha por missão de vida empreender e ajudar as pessoas a se desenvolverem. Não me imagino fazendo outra coisa a não ser liderar pessoas e ajudá-las a evoluírem. Sou grata por isso ter chegado na minha vida por sua causa. Se não fosse isso, eu acredito que teria que empreender por mim mesma, porque vejo isso como minha vocação; é o que eu sei fazer e o que eu amo fazer. Obrigado, pai, por ter colocado na minha vida um trabalho que eu amo tanto. Juntos nós fazemos o que gostamos, e fazemos por amor, porque é a nossa missão. Gratidão a você e ao meu mano Éder por estarem comigo nessa missão. Um abraço!*

**ÉDERSON STUANI (filho):** *Pai, sou muito feliz por ter você e a minha mãe na minha vida, você me ensinou muitos valores, a ser o que sou hoje. Espero que algum dia eu possa olhar para trás e ver minha família nos moldes em que você construiu a nossa. É o meu maior desejo para o futuro, me espelhando no que aconteceu comigo. Tenho muito a*

Rogério Machado

*agradecer, te amo muito, sou muito grato por tudo o que você me ensinou.*

**INÁCIO (AJAD) MONDONI:** *Ivanir, querias tanto jogar bola (apesar da limitação) que foste jogar de goleiro. Sempre superaste o desafio de acharem que não irias ser ninguém, o coitadinho, coisas do tipo. Foste o auge entre os teus irmãos, e hoje eu tenho uma admiração fantástica por ti. Essa capacidade de acreditar em ti mesmo é o que mais admiro em ti.*

**CESAR ULIAN e MÁRCIO RECH (Prefeito e Vice-Prefeito de Flores da Cunha):** *O município de Flores da Cunha é conhecido pela força de sua economia. Este reconhecimento, por sua vez, só é possível devido à coragem que muitas pessoas tiveram ao iniciarem seus negócios. Uma delas é Ivanir Stuari, que há 30 anos fundou a SAS Plastic, empresa referência no amo em que atua, pela inovação e qualidade de seus produtos. A SAS Plastic representa muito para Flores da Cunha, e hoje reverenciamos a trajetória iniciada pelo empreendedor Ivanir Stuari. Desejo muitas conquistas e sucesso à empresa e parabênzo a família Stuari, especialmente o Sr. Ivanir e seus filhos Josiele e Éderson. Abraço!*

## Sobre a Editora

A Academia da Escrita tem como missão difundir conhecimento de valor, em especial o relacionado ao Desenvolvimento Humano.

Se você deseja levar sua mensagem às pessoas de hoje e do amanhã, ou quer contar sua história de vida, entre em contato conosco.

Realizamos seu livro ou artigo em todo o Brasil, desde a redação (*shadow writer*), lapidação ou revisão até a impressão, em tiragens a partir de 200 exemplares.

O mundo precisa de mais mensageiros com qualidade. Permita-se ser um deles!

Contatos:

(51) 98403.3675

contato.academiadaescrita@gmail.com



## SOBRE O AUTOR

Rogério Machado é natural de Porto Alegre/RS, graduado e pós graduado em Administração. Atuou por vários anos em empresas de pequeno, médio e grande portes, no RS e em SC.

Aprendeu a ler aos 5 anos de idade, e aos 7 fez o primeiro contato com a Literatura. Desenvolveu o talento de escrever e contar histórias e, após concluir sua formação como Coach Pessoal e Coach Executivo, criou a Academia da Escrita, micro editora focada em temas ligados ao Desenvolvimento Humano e ao Empreendedorismo.

Além de autor, Rogério atua como revisor e preparador de livros, shadow writer (escritor por encomenda), e redator de artigos e publicações. Também organiza livros de co-autoria, aplicando a eles sua habilidade de lapidar o texto mantendo a forma de expressão do autor original.

[rogeriomachado.coach@gmail.com](mailto:rogeriomachado.coach@gmail.com)



Para uma empresa, completar 30 anos de fundação é um marco notável. Ainda mais se esse aniversário for celebrado em um contexto de evolução e crescimento sustentado.

No caso da SAS Plastic Indústria e Comércio de Plásticos Ltda, fábrica de componentes para móveis situada na simpática cidade de Flores da Cunha, no coração da serra gaúcha, a explicação para essa realidade repousa na sua própria história, desde a criação em 1991, e nos valores que compõem a base da sua estrutura empresarial.

E tais valores são oriundos da história do fundador, Ivanir Stuani, um descendente de imigrantes italianos que precisou de muita Superação e Determinação para transformar seus sonhos em realidade.

Ele e os filhos Josiele e Éderson, seus sucessores na empresa e herdeiros na vida, têm motivos de sobra para festejar a chegada dos 30 anos da SAS em 2021.

Com certeza, os primeiros 30!

