



reINVENTE-SE

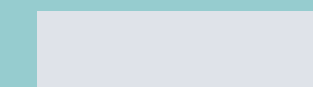
HISTÓRIAS DE EMPRESAS CATARINENSES QUE
ENCONTRARAM NOVAS FORMAS DE ENFRENTAR
OS DESAFIOS DO NOSSO TEMPO



Quando as soluções que já existem não são mais suficientes para enfrentar um novo desafio, é preciso parar, analisar o que se vê à frente e buscar maneiras diferentes de lidar com o problema. Em alguns casos, mudar o jeito de fazer já basta para alcançar novos resultados. Em outros, é preciso criar algo completamente diferente. Seja fazendo de outra maneira, seja buscando uma nova solução, é preciso se reinventar. Inventar de novo. O novo!

Consciente de que esta mudança não é um processo simples, a NSC TV lançou o Reinvente-se. Ao longo de dois meses, o projeto trouxe exemplos de empresas de Santa Catarina que encontraram novas formas de enfrentar os impactos da pandemia do novo coronavírus. As histórias foram contadas em reportagens exibidas no programa NSC Notícias e ganharam reforço perene em um canal de conteúdos no G1 Santa Catarina.

Neste ebook,
você confere as melhores histórias do Reinvente-se.



EXPEDIENTE

Gustavo Teixeira
gerência

Gabriela Moura
coordenação

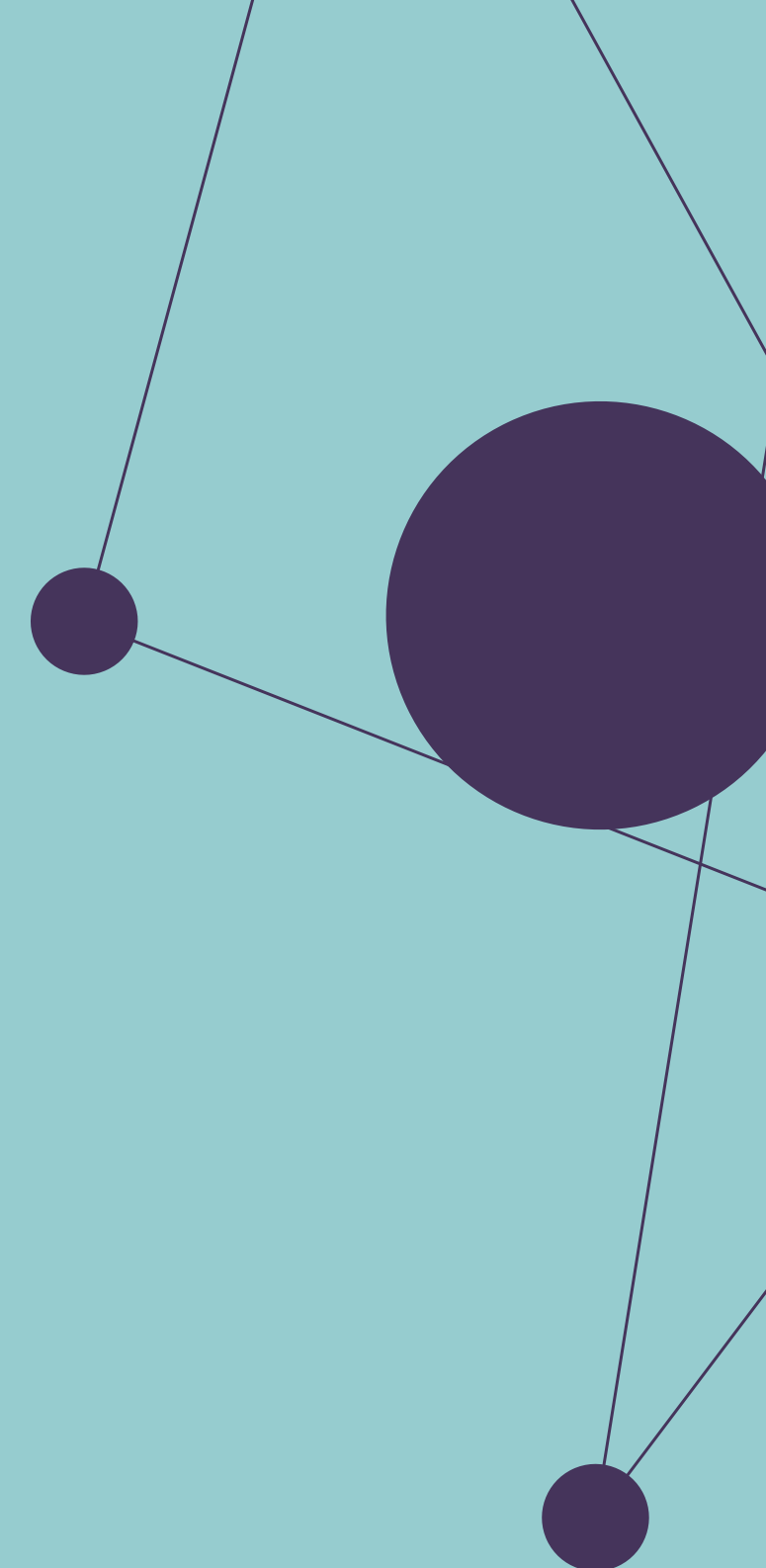
Guilherme Lira
produção/edição

Luisa Wink
revisão

Stefany Alves
reportagem G1

Cláudia Martins
reportagem NSCTV

Gabriela Fantini *especial*
diagramação



O uso da tecnologia aliado à necessidade de se reinventar para superar os impactos da crise do coronavírus fez com que o agronegócio buscasse novas soluções. Treinamentos e cursos oferecidos por cooperativas rurais, por exemplo, que antes eram desenvolvidas nas propriedades rurais, agora são ministrados de maneiras diferentes.

Sandro Pinto de Oliveira é gerente Copérdia de Monte Castelo, no Norte do Estado. Diante da necessidade de mudança, pensando na saúde das equipes e dos produtores, ele teve a ideia de levar o conhecimento aos trabalhadores do campo no formato drive in – mais conhecido pela exibição de filmes para uma “plateia” que assiste tudo de dentro dos carros.

Segundo Sandro, a iniciativa valeu a pena, não só porque mantém a atualização dos produtores, mas porque acabou atraindo mais pessoas para os cursos.



[ACESSE O
CONTEÚDO](#)



[ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

COPÉRDIA CRIA FORMAS ALTERNATIVAS PARA LEVAR INFORMAÇÃO AOS TRABALHADORES DO CAMPO



Não é algo fácil. Muitas vezes, um vídeo de um minuto leva um dia para ser feito. Não é algo simples ter didática, conseguir passar uma ideia. O produtor está aceitando bem. Ele assiste e faz suas sugestões, dá ideias. Então é algo que está tendo efeito.

MICHELE BRUNONE,
engenheira agrônoma da Copérdia



45 anos

CENTRALIZAÇÃO DE COMPRAS:
*Estruturamos uma Central de Negócios,
onde as compras conjuntas dão ganho de
escala.*

**COORDENAÇÃO DE PROGRAMAS DE
GOVERNO:**
*Programa Terra Boa com distribuição de
calcário, sementes de milho, kit forrageira
e kit apicultura.*

**PROCESSAMENTO DE
FERTILIZANTES:**
*Produzimos fertilizantes com tecnologias
avançadas que aumentam a produtividade
das culturas de grãos e pastagens.*

COMUNICAÇÃO:
*Divulgamos diariamente as ações do
cooperativismo e do agronegócio, no rádio,
na TV e na internet.*

45 ANOS
25 de julho
1975 - 2020

**FECOAGRO: há 45 anos unindo, inovando,
divulgando, integrando e representando o
cooperativismo agropecuário de Santa Catarina.**

FECOAGRO ADAPTA ROTINA DE TRABALHO PARA GARANTIR PRODUTIVIDADE DO AGRONEGÓCIO

“O agronegócio representa uma fatia dentre tudo aquilo que é produzido pela cadeia agropecuária do Brasil. Os produtos do setor vão muito além disso, passando por insumos do vestuário, medicamentos até o desenvolvimento de novas tecnologias e pesquisas para o aprimoramento de técnicas agrícolas.

ELISETE FATIMA SQUENA,
engenheira agrônoma, Gerente geral da Fecoagro

Apesar da pandemia do novo coronavírus, alguns setores essenciais não podem parar. O agronegócio é um deles. Afinal, a população precisa dos alimentos para sobreviver. Mas, além disso, há a importante contribuição que o agronegócio tem dado para a economia catarinense, que vem se sustentando muito pelas exportações de produtos vindos do campo.

Pensando nisso, a Federação das Cooperativas Agropecuárias de Santa Catarina (Fecoagro) adaptou sua rotina de trabalho e lançou novos produtos, visando aumentar a produtividade dos agronegócios catarinenses, que, neste momento de crise, servem também de base para retomada da economia no Estado. Os novos produtos disponibilizados pela Fecoagro são o fertilizante Nobre e Cooperpasto com Algen e a ureia aditivada Cooper N+.



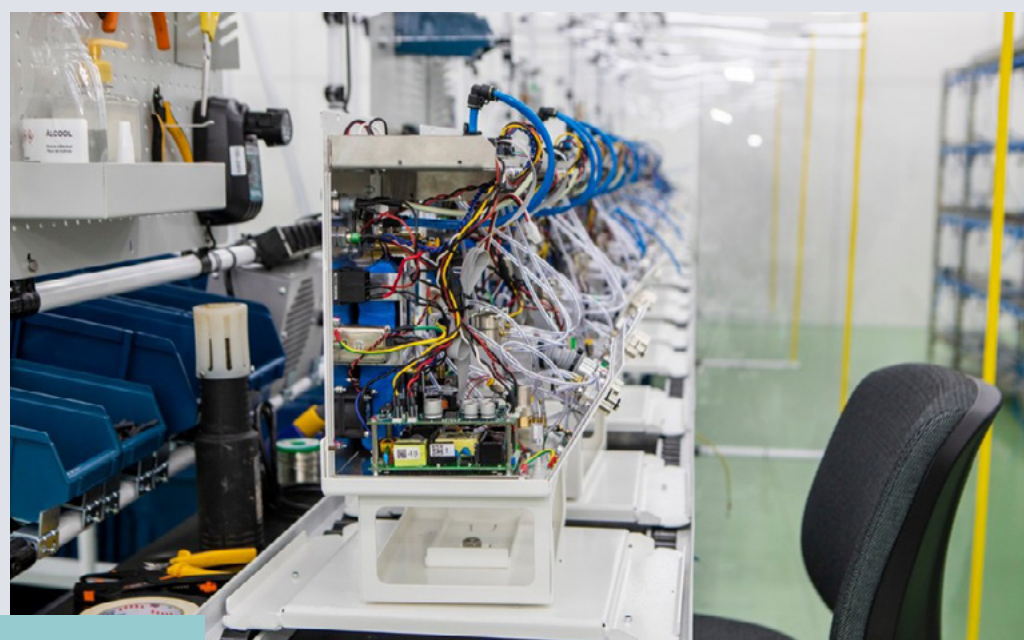
 **ACESSE O
CONTEÚDO**

O ventilador mecânico é um instrumento fundamental para atendimento de pacientes com problemas respiratórios. Com o novo coronavírus, este dispositivo tornou-se ainda mais necessário e evidenciou a carência de aparelhos diante de uma situação de pandemia.

De acordo com médico intensivista Eduardo Jardim Berbigier, o sistema de saúde estava minimamente organizado para dar conta desta demanda. Além disso, essa doença é particularmente desafiadora, porque uma vez que o paciente precise do ventilador mecânico e suporte de UTI, na maioria dos casos, esse atendimento é prolongado. Então, não há uma renovação dos leitos, gerando uma sobrecarga do sistema.

Aqui no Brasil, uma empresa catarinense teve papel importante no atendimento à necessidade que se criou pelo grande número de pacientes internados com Covid-19 e precisando de ventilação mecânica.

Pensando em atender a demanda, a multinacional WEG adaptou sua linha de produção para adequá-la ao desenvolvimento dos equipamentos necessários à manutenção da vida de muitas pessoas.



Segundo o diretor superintendente da Weg Automação, Manfred Peter Johann, todo este processo foi algo inesperado, mas que mostrou a capacidade da empresa e se reinventar. Ele destaca que todos os procedimentos foram feitos com muito esforço e trabalho coletivo.

EM MEIO À PANDEMIA, WEG ADAPTA FÁBRICA PARA PRODUZIR VENTILADORES PULMONARES

“Nós fomos procurados pelos Ministérios da Economia e da Saúde que estavam buscando empresas de tecnologia que pudessem aumentar a capacidade produtiva dos ventiladores pulmonares destinado às UTIs.

MANFRED PETER JOHANN,
diretor superintendente da Weg Automação

 [ACESSE O
CONTEÚDO](#)

 [ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

FIESC, CIESC, SESI, SENAI e IEL

Superação

Superar, neste momento, significa educar, inovar e proteger a saúde do trabalhador e as indústrias catarinenses. Com arte e muito esforço, venceremos os desafios e nos reinventaremos, sempre valorizando nosso produto e nossa gente.



INDÚSTRIA FORTE É DESENVOLVIMENTO

FIESC PROMOVE CAMPANHAS PARA O ENFRENTAMENTO DA COVID-19 E RETOMADA ECONÔMICA

“Buscamos agir em várias frentes para o enfrentamento da doença e da crise econômica que a pandemia poderia gerar ou aprofundar. Buscamos negociações com o governo, com federações de trabalhadores e com Ministério Público. Sempre em torno do retorno seguro às atividades econômicas.

MARIO CEZAR DE AGUIAR,
presidente da FIESC

Desde o início da pandemia, a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) está promovendo diversas ações focadas na retomada segura da economia e no enfrentamento da Covid-19. O presidente da FIESC, Mario Cezar de Aguiar, enfatiza que a entidade atua em cada um dos fatores que envolvem a competitividade das indústrias catarinenses neste momento de crise.

Ao perceber os efeitos que a pandemia pode gerar, a FIESC buscou a construção de uma solução de longo prazo para uma retomada sustentável. Inspirado no New Deal (dos Estados Unidos, nos anos de 1930) surgiu o Programa Travessia, que logo foi abraçado pelos demais setores da economia.

Segundo o presidente da FIESC, o objetivo do Programa é propor medidas que permitam que Santa Catarina se consolide como estado de desenvolvimento sustentável e referência mundial em termos de indicadores de competitividade, qualidade de vida, desenvolvimento humano e produtividade.



Outra ação importante para a economia local foi a campanha intitulada “Prefira de Santa Catarina. Prefira do Brasil”, que visa fortalecer a geração de empregos.

 **ACESSE O CONTEÚDO**

A pandemia do novo coronavírus fez com que diversos segmentos da nossa economia precisassem se reinventar. Um setor, porém, já vinha se preparando para adaptar-se às mudanças inevitáveis do futuro. É o caso do agronegócio catarinense.

AmédicaveterináriaeassessoratécnicadaAuroraAlimentos,ElianaRenuncio explica que a redução da oferta de mão de obra já vinha fazendo o setor investir em tecnologia, como o monitoramento em tempo real. Segundo ela, essa reinvenção, que já vinha sendo praticada pelo agronegócio no Estado, foi fundamental para que o segmento pudesse ter um bom desempenho, mesmo em meio às restrições impostas pela pandemia.

O produtor rural Cleison Roloff assumiu aos 22 anos a granja da família. Com o auxílio da tecnologia, passou a cuidar sozinho da propriedade e, no lugar de 500 porcos, agora cuida de 1500. Para dar conta do trabalho, ele conta com vários sistemas que ajudam no cuidado dos suínos, delegando, por exemplo, as tarefas de distribuição de ração a um robô, que controla a quantidade exata a ser distribuída.



🖱️ [ACESSE O CONTEÚDO](#)

▶️ [ASSISTA NO GLOBOPLAY](#)

DESENVOLVIMENTO COM TECNOLOGIA AJUDA AGRONEGÓCIO CATARINENSE EM MEIO À PANDEMIA

“Com essa questão toda de isolamento social e necessidade de proteção, precisamos reduzir o nosso contato tanto com os nossos técnicos quanto com os nossos produtores. Isso aconteceu bem em um momento em que nós precisamos aumentar a produção, quando a demanda por alimentos aumentou muito.

ELIANA RENUNCIO,
médica veterinária, assessora técnica da Aurora Alimentos

O agro é uma das principais atividades de Santa Catarina.



183 mil catarinenses são produtores rurais.

FONTE: EPAGRI (2019)

Agro
de
Valor

ACESSE E SAIBA MAIS SOBRE
O SETOR QUE GERA EMPREGOS E RIQUEZA:

nsctotal.com.br/agrodevalor

MESMO DURANTE A PANDEMIA, SANTA CATARINA É DESTAQUE NA PRODUÇÃO DE LEITE

“A Portaria tem como objetivo a redução a números desprezíveis dos casos de brucelose e tuberculose bovina e bubalina, uma vez que estas doenças são zoonoses (transmitem dos animais para humanos). Além disso, essa redução da ocorrência das doenças representará mais um diferencial sanitário para o Estado de Santa Catarina.

JADER NONES,

Gestor do Departamento Estadual de Inspeção de Produtos de Origem Animal da Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina (Cidasc)

Em Santa Catarina, a expectativa da produção de leite deste ano é grande. As estimativas da Epagri/Cepa são de que a produção supere os três bilhões de litros em 2020.

Segundo um levantamento do Centro de Socioeconomia e Planejamento Agrícola (Epagri/Cepa), os catarinenses aumentaram em 223,5% a produção em 21 anos, três vezes mais do que a taxa nacional e quatro vezes mais do que a mundial.

Apesar dos bons números, o setor produtivo do leite ainda possui desafios. Entre eles, os de melhorar a infraestrutura, atender plenamente a demanda nacional e participar mais ativamente do mercado internacional.

A sanidade dos animais e a adequada produção do leite são as exigências mais recorrentes dos países que importam leite brasileiro. Apesar de Santa Catarina já apresentar bons números nesse quesito, mais medidas para assegurar a redução dos casos de doença estão sendo tomadas. Publicada no dia 4 de junho pela Secretaria de Estado da Agricultura, da Pesca e do Desenvolvimento Rural, a Portaria SAR nº 16/2020 visa o cumprimento de uma série de critérios e procedimentos para a produção de leite.



**ACESSE O
CONTEÚDO**

PROGRESSO INVENTAR RESULTADO DIFERENTE
ENFRENTAR NOVO INOVAÇÃO
DESAFIO TECNOLOGIA OUSAR EXEMPLO
PROGRESSO INVENTAR RESULTADO DIFERENTE
NOVO SOLUÇÃO ENFRENTAR INOVAÇÃO
DESAFIO TECNOLOGIA OUSAR EXEMPLO
EXEMPLO MUDANÇA RESULTADO DIFERENTE
NOVO SOLUÇÃO ENFRENTAR INOVAÇÃO
DESAFIO MUDANÇA TECNOLOGIA
PROGRESSO INVENTAR RESULTADO DIFERENTE



re INVENTE-SE



Assim como tantas outras marcas catarinenses, a Anjo Tintas teve que buscar uma nova forma de lidar com os desafios impostos pela pandemia do novo coronavírus. O primeiro passo foi adaptar seus procedimentos internos, como a forma de cuidar dos colaboradores.

Em seguida, levando em conta os impactos da pandemia da Covid-19 no mercado consumidor, a empresa passou a produzir álcool 70% - produto que chegou a faltar em várias localidades no início da pandemia e que representa uma nova fonte de renda para a marca.

De acordo com o CEO da empresa, Felipe Colombo, da ação social voltada para a contenção do vírus, a Anjo Tintas descobriu um novo nicho de mercado. Colombo explica que apesar de a produção não estar no planejamento estratégico da empresa, a partir deste trabalho, foi possível incluir o produto no portfólio, contribuindo também com o faturamento em um momento delicado para a economia de modo geral.



ANJO TINTAS PRODUZ ÁLCOOL 70% EM AEROSOL

“Quando os problemas mudam, as soluções precisam ser diferentes. Precisamos enxergar novas oportunidades para nos reinventarmos e continuarmos atendendo o cliente, solucionando os problemas do consumidor de uma forma diferente.

FELIPE COLOMBO,
CEO da Anjo Tintas



[ACESSE O
CONTEÚDO](#)



[ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

EM MEIO À PANDEMIA, SETOR DE EVENTOS ADAPTA FORMA DE OFERECER ENTRETENIMENTO AO PÚBLICO

Se adequando ao novo, a gente conseguiu realizar uma grande live, um grande projeto - o Music Land Live -, em parceria com o Beto Carrero, para levar um pouco de entretenimento para a casa das pessoas por meio de um canal digital.

KAMIL NAGIB SARQUIS,
diretor de marketing e eventos da GDO Produções

O segmento de eventos foi e ainda é um dos mais impactados pela pandemia da Covid-19. Peças de teatro, shows de música, sessões de cinema, tudo depende da presença do público, como destaca Kamil Nagib Sarquis, diretor de marketing e eventos da GDO Produções.

Logo no início das restrições, a GDO Produções entendeu que precisaria arranjar uma forma de continuar levando o seu principal produto, o entretenimento, para o público. A empresa passou a produzir apresentações ao vivo, transmitidas pela internet, respeitando todos os cuidados de isolamento.

Entre as lives promovidas pela GDO, a maior de todas, com Marília Mendonça, durou três horas, mas só precisou de uma para reunir 3,2 milhões de espectadores simultâneos. E as reinvenções não pararam por aí!

O Music Land Live foi um festival transmitido direto do parque Beto Carrero, o qual artistas como Zé Neto e Cristiano, Maiara e Maraísa e Gustavo Mioto se apresentaram em pocket shows transmitidos pela internet.



 [ACESSE O
CONTEÚDO](#)

 [ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

Por mais que haja orientações para o distanciamento social e muitas empresas tenham aderido ao home office, em algum momento, cruzar com outras pessoas é inevitável. Com o intuito de trazer mais conforto para os momentos fora de casa, especialmente no retorno ao trabalho presencial, uma empresa de Blumenau desenvolveu um sistema que ajuda a rastrear possíveis pontos de contato com o vírus em ambientes corporativos.

A solução desenvolvida pela Senior Sistemas traz mais controle para as empresas que já estão retomando as atividades presenciais, aumentando a segurança dos colaboradores. O sistema funciona por meio de reconhecimento facial, que é eficaz mesmo com o uso de máscaras, e também faz medição de temperatura.

Instalados em diferentes áreas das empresas, quem circula por ali é escaneado diversas vezes ao dia e tem sua temperatura aferida. Assim, cria-se um banco de dados e, caso alguém teste positivo para Covid-19, é possível identificar por onde o colaborador ou fornecedor passou e alertar aqueles que estiveram nos mesmos locais.



**ACESSE O
CONTEÚDO**



**ASSISTA NO
GLOBOPLAY**

SENIOR DESENVOLVE SISTEMA QUE MONITORA A SAÚDE NOS AMBIENTES CORPORATIVOS



A plataforma da Senior cria esse banco de dados no qual você reúne informações do funcionário, do visitante, do fornecedor, ou seja, de todo mundo que circula naquele ambiente. Esse sistema garante segurança, que não é só patrimonial, mas também da saúde de cada um.

FÁBIO NIKEL,
head de acesso e segurança da Senior

CIDASC LANÇA MANUAL DE BIOSSEGURIDADE DURANTE A PANDEMIA

“Em vegetais também podem ocorrer as pandemias, assim uma planta infectada pode infectar toda uma área de produção. E se houver contaminação, pode haver a disseminação de doenças entre outras propriedades de plantas que também são suscetíveis à mesma doença.

FABIANE DOS SANTOS,
engenheira agrônoma e gestora da Divisão de Defesa Sanitária
Vegetal da Cidasc

Em época de pandemia, garantir acesso a alimentos seguros e de qualidade é essencial. Pensando nisso, a Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina (Cidasc) lançou um manual de biosseguridade para os produtores rurais, com o objetivo de garantir a saúde das produções agrícolas do Estado. Assim como acontece com os seres humanos, existem pragas que podem atacar as propriedades e contaminar outras produções, gerando surtos e epidemias na produção vegetal.

Assim como há medidas preventivas contra a Covid-19, os produtores rurais também devem tomar cuidados em seus cultivos, vetando a entrada de mudas e material contaminados, maquinários e ferramentas sem desinfestação e a circulação de pessoas e animais em lavouras e pomares sem as devidas medidas de biosseguridade.

O Manual de Biosseguridade está disponível na página da Cidasc.
[Acesse aqui.](#)



**[ACESSE O
CONTEÚDO](#)**

A indústria têxtil não ficou alheia aos impactos da pandemia do novo coronavírus. A crise impactou o setor e fez com que, para que conseguissem se manter, fosse necessário se reinventar.

A Hering, por exemplo, uma das mais tradicionais indústrias do segmento de confecção do Estado, desenvolveu máquinas de compra instantânea de camisetas. No mês de julho, a empresa de Blumenau apostou na distribuição de roupas por meio de vending machine. Três máquinas foram posicionadas em São Paulo, mas o intuito é, logo mais, levar o recurso para outras cidades do país, permitindo que mais pessoas comprem camisetas de forma prática, instantânea e sem contato humano.

Além dessa novidade, as vendas online da empresa também cresceram bastante, e modalidades de vendas dentro deste sistema serviram de estímulo para o colaboradores e franqueados.



HERING DESENVOLVE SISTEMA DE VENDA DE ROUPA EM MÁQUINAS

“Uma agenda em que o cliente é atendido onde ele achar melhor. Esse é o diferencial.”

FILIPPE ALBUQUERQUE,
diretor de Novo Varejo e Consumidor



[ACESSE O
CONTEÚDO](#)



[ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

IBAGY SE REINVENTA PARA SUPERAR DESAFIOS DO SETOR IMOBILIÁRIO EM MEIO À COVID-19

“Melhoramos e ampliamos a relação com os nossos clientes. Evoluímos em quatro meses o previsto para acontecer ao longo de dois anos.

LEANDRO IBAGY,
empresário

Reinventar-se é um desafio a mais em meio a tudo o que estamos passando. Para as empresas, os problemas são diversos e, muitas vezes, variam de acordo com o segmento. Pense no setor imobiliário, por exemplo. O que fazer quando o principal canal de contato entre o corretor e o clientes não está mais disponível? Como manter o negócio funcionando?

Segundo Leandro Ibagy, dono da empresa que leva o nome da família, a primeira preocupação de todos foi não perder a conexão com o cliente. Ele lembra que o lock down inicial fez com que todas as cinco unidades da imobiliária fossem fechadas.

De acordo com o empresário, a reinvenção veio na forma de aprimoramento do trabalho que a Ibagy já fazia, melhorando a conexão com os clientes em um momento novo e de dificuldade.



[ACESSE O
CONTEÚDO](#)

[ASSISTA NO
GLOBOPLAY](#)

QUER CONFERIR TODOS OS
NOSSOS CONTEÚDOS?

ACESSE AQUI

TAMBÉM DISPONÍVEL
NO GLOBOPLAY

ASSISTA

re INVENTE-SE

