

FAÇA-SE!

Uma história de resiliência e coragem.



Simone Ramos

FAÇA-SE!

Uma história de resiliência e coragem.

Furlan

Faça algo que valha a pena escrever.

BENJAMIN FRANKLIN, 1738 (ALMANAQUE)



**Extraíndo
o que o
Brasil tem
de melhor**

MÁQUINAS FURLAN, 2022

CRÉDITOS DE EDIÇÃO

EDITOR

Fábio Eduardo Dias

EQUIPE EDITORIAL

Onze Propaganda

CAPA

Géssica De Nadai Scomparim Salati

DIAGRAMAÇÃO

Géssica De Nadai Scomparim Salati

Fábio Eduardo Dias

REVISÃO

Pedro B. Lima Junior

LEITURA SENSÍVEL

Elisangela Moriggi de Abreu

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço ao legado deixado pelo senhor Geraldo Furlan em sua trajetória como fundador da Máquinas Furlan. Ao lado de Geraldo sempre esteve sua companheira fiel, por isso, foi valioso poder conhecer a senhora Dalva Zutin Furlan com sua capacidade – como esposa, mãe e avó – de ser o ponto de equilíbrio dentro da família, como testemunhei nos relatos de suas noras Elisete Abrahão Furlan e Helena Antonieta Rizzo Furlan.

Agradeço, sobretudo, aos dois protagonistas que fizeram a empresa chegar aos seus 60 anos de história: Wagner Zutin Furlan e Valter Zutin Furlan. Muito obrigada pelo acolhimento, respeito e contribuições valiosas em cada linha deste livro. Afinal, foram vocês que consolidaram o negócio familiar, honrando a memória do pai.

E, como não destacar a presença da nova geração da família Furlan, os netos e as netas: Débora Abrahão Furlan, Gustavo Abrahão Furlan, Lorenzo Abrahão Furlan, Giovanni Rizzo Furlan, Giulia Rizzo Furlan e Gino Rizzo Furlan. Obrigada pelos depoimentos inesquecíveis sobre seus avós e pais.

Aos clientes, amigos, representantes e colaboradores agradeço o tempo e empenho de cada um. Sou grata pelas entrevistas concedidas. À Elisangela Moriggi de Abreu, coordenadora de marketing da Furlan, gratidão por toda a mediação entre o meu trabalho e o objetivo da empresa na ideia principal deste livro, a saber, a criação de uma narrativa sensível e inspiradora. Sua disponibilidade e agilidade em ajudar foram imprescindíveis.

Gratidão à minha família, meu esposo Pedro e meu filho Pietro, pelo incentivo e por me concederem o tempo necessário na produção desta obra.

Sobretudo a Deus, autor da vida, gratidão por essa experiência humana e profissional.

Em síntese, essa é uma história digna de ser contada e apreciada. Mais do que isso, serve de inspiração a quem pretende vencer os próprios desafios e honrar a sua trajetória. Obrigada, Máquinas e Família Furlan por permitirem que através da minha profissão eu possa continuar contando histórias de pessoas inspiradoras como vocês!

Simone Ramos

Jornalista, apresentadora de tv e escritora.

MTB: 70342/SP



A sede da Máquinas Furlan
está instalada na cidade
de Limeira, estado de São
Paulo, e ocupa uma área
própria de 210.000 m².

SUMÁRIO

Prefácio	13
----------------	----

Capítulo 1	
O início de um sonho: como tudo começou.....	17

Capítulo 2	
Faça-se a Máquinas Furlan	27

Capítulo 3	
Expansão e crescimento	39

Capítulo 4	
Desafios e crises - Processo de crescimento e sucessão	51

Capítulo 5	
A relação com os clientes e a comunidade	67

Capítulo 6	
Furlan: uma família de valor	83

Referências	96
-------------------	----



Geraldo Furlan
Fundador da Máquinas Furlan

☆ 09-02-1932
† 22-06-2016

PREFÁCIO

Este livro conta a história de um homem e de sua obra. O **homem**: Geraldo Furlan. A **obra**: A Máquinas Furlan. Com grata satisfação queremos oferecer este presente para toda família Furlan, tanto os de sangue, quanto os que colaboraram para incutir em nosso pai Geraldo Furlan a capacidade de desejar e realizar o que movia o seu coração.

Como toda a história, contamos com personagens que contribuíram para que Geraldo pudesse ultrapassar seus próprios limites, e assim, conseguisse se profissionalizar, criasse e expandisse seu negócio e adquirisse a habilidade de liderar pelo exemplo.

Estamos também envolvidos nestas páginas à medida em que fomos crescendo e assumindo responsabilidade na gestão da Máquinas Furlan, favorecendo os melhores meios para que ela pudesse chegar a esta data. Sabemos que 60 anos são construídos a base de muita luta, superação de dificuldades e resiliência para, com coragem, poder inovar, evoluir e dar continuidade ao legado.

Agradecemos imensamente as centenas de colaboradores que diariamente entram pelo portão da nossa empresa e fazem o melhor que podem através do suor do seu trabalho e do desenvolvimento de suas competências. Muito obrigado por caminhar conosco! Agradecemos, ainda, todos os fornecedores que tornaram, e ainda tornam possível, a qualidade dos produtos que entregamos para diversas regiões do país e do mundo.

Como não falar de nossos clientes, amigos e parceiros de longa data que, mesmo nos momentos mais desafiadores de nossa história, souberam ser presença em nossas vidas e permaneceram conosco. Vocês são muito especiais para nós!

À toda comunidade limeirense queremos valorizar o nome de nossa cidade e do nosso povo, trabalhando com afinco e gerando oportunidades. Gratidão por todo apoio que nos é oferecido.

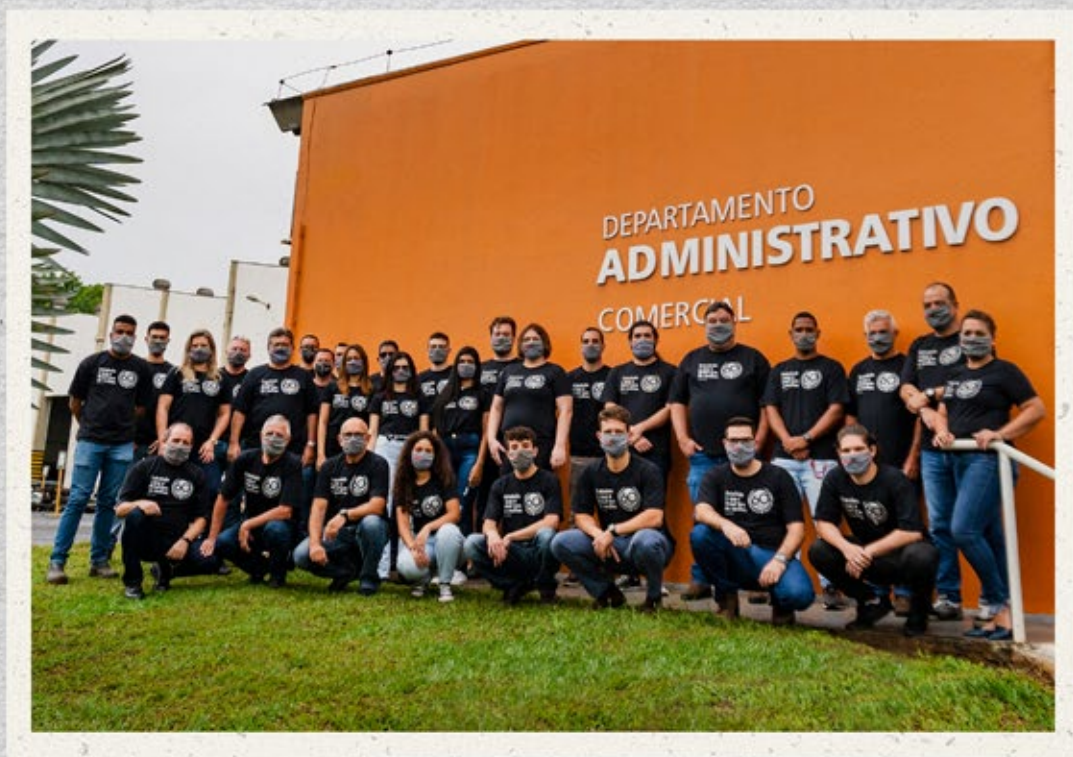
Às nossas esposas, filhos e filhas e à nossa amada mãe Dalva Zutin Furlan, somos imensamente felizes por tê-los ao nosso lado em todos os momentos, na certeza de que, o que nos mantém unidos são os valores e o jeito de ser da Família Furlan.

Agradecemos, igualmente, à jornalista e autora deste livro, Simone Ramos, que captou a emoção e o valor destes 60 anos, traduzidos nos capítulos a seguir.

Celebramos juntos uma jornada construída pelo amor, empenho e sabedoria de muitos. Honramos a memória de nosso pai Geraldo Furlan que, junto de Deus, intercede a todos nós.

Wagner Zutin Furlan
Presidente do Conselho de Administração.

Valter Zutin Furlan
Presidente Executivo - CEO.



*Com a força e
dedicação de cada
um dos nossos
colaboradores,
extraímos o que
o Brasil tem
de melhor!*

DIVISÃO DE SERVIÇOS



DIVISÃO DE EQUIPAMENTOS





Em 1962, Geraldo Furlan cria, em um pequeno barracão, a Mecânica Geraldo, onde se dedica à manutenção de equipamentos de mineração.

CAPÍTULO 1

*O início de um sonho:
como tudo começou*

“Um dia vou ser mecânico”

Geraldo Furlan



Entre 1870 e 1930, vigorou no Brasil a imigração subvencionada pelo governo com o objetivo de estimular a vinda de estrangeiros. Nesse período, cerca de sete milhões de italianos deixaram sua terra de origem em busca de uma nova vida.

Todo grande sonho nasce de pequenos desejos que vão ganhando consistência, ocupando a mente e o coração, até se tornar uma realidade possível. Sonhar é uma condição de quem vive; é o que dá sentido para o que fazemos; nos movimenta e cria possibilidades.



Imagem: Acervo do Museu do Imigrante de São Paulo.

No caso do pequeno Geraldo era o ofício de torneiro mecânico que chamava a sua atenção, aquilo o encantava a tal ponto que o curioso menino não perdia uma oportunidade para ver como o trabalho funcionava na prática.

Geraldo nasceu no município de Cordeirópolis, no bairro Cascalho, no estado de São Paulo, em nove de fevereiro de 1932. É filho de Sílvio Furlan e de Maria Augusti Furlan. A família Furlan é de origem italiana. O bisavô de Geraldo, Sr. Giobata saiu da região de Vêneto, berço do Renascimento e local de partida de grandes navegações do século XVI. Com o mesmo espírito intrépido dos antepassados venezianos, o Sr. Giobata - juntamente com outros imigrantes do século XIX - buscava oportunidade e prosperidade para sua família, livrando-se de uma Europa devastada por guerras e conflitos. Junto com o Sr. Giobatta, veio seu filho Giuseppe, que seria o avô do fundador da Máquinas Furlan, Geraldo Furlan.

Naquele momento desafiador, muitos imigrantes italianos foram encaminhados para o Sul do Brasil. No entanto, foi no interior paulista, precisamente em Cascalho, que Giobata se estabeleceu e buscou o sustento de cada dia. Decorre

que nesse local acontecia uma redistribuição de terras para o plantio de café, o que fez com que ele aproveitasse a oportunidade e conseguisse um pequeno lote. Dessa forma, era constituída a primeira casa da família Furlan no Brasil.

Quando Sílvio Furlan, pai de Geraldo, completou 15 anos, seu pai Giuseppe faleceu. Arrimo de família, Sílvio tornou-se o responsável pela casa. A responsabilidade não era pouca. Ele cuidou dos seus bisavós paternos, do bisavô materno, da mãe e de 10 irmãos.

Cascalho era um lugar muito pequeno e familiar, permitindo o encontro das pessoas nos eventos da igreja e nas festas comunitárias. Foi numa dessas ocasiões que Sílvio conheceu Maria. Esta, morava com os pais em um sítio da família Celin, que também frequentava a comunidade local. Vale ressaltar que as famílias descendentes de italianos são, em sua maioria, católicos fervorosos. Desses encontros um novo amor surge, e não foi preciso muito tempo para que Sílvio e Maria formassem um novo lar, onde nasceria Geraldo Furlan.

Pouco tempo depois, a partir de 1930, desencadeia no Brasil a Crise do Café que assolou o país devido à falta de

exportação do produto para o seu maior consumidor, os Estados Unidos, que viviam a recessão da Crise de 29. Isso obrigou o governo brasileiro a comprar e queimar inúmeras toneladas de café a fim de manter a economia estável. No entanto, isso não foi suficiente, e a grave situação econômica forçou as famílias a buscarem subsistência em outros locais e regiões. Foi nesse contexto histórico que o Sr. Silvio Furlan, pai de Geraldo, precisou vender o sítio de sua família em Cascalho e dividir o que tinha entre os irmãos, tornando-se, assim, trabalhador bóia fria na Fazenda Itapema, localizada na cidade de Limeira, interior de São Paulo.

Quis o destino que esse local de sustento e sobrevivência da família fosse o começo de um futuro promissor. Com pouco mais de sete anos de idade, Geraldo levava a marmita para o pai que estava na roça, passando todos os dias em frente a mecânica de Francisco Bertolini, um mecânico experiente que trabalhava consertando o engenho que produzia cachaça na fazenda de Itapema.

Cheio de curiosidade, o infante Geraldo observava o conserto dos equipamentos, nem que fosse por alguns segundos, para em seguida caminhar mais dois quilômetros até encontrar com o pai. O que se

passava na cabeça daquele garotinho de sete anos quando parava em frente à oficina? O que os olhos fixos de Geraldo observavam ao ver o operador trabalhando com as máquinas? Seria apenas curiosidade infantil? Talvez sim, mas, notadamente, o olhar aberto e curioso fez nascer o desejo; e o fechar dos olhos fez surgir o sonho, e deste o motor propulsor para realizar o que se quer. Seguramente, uma das pessoas a inspirar Geraldo, aquele garotinho de olhos atentos, foi o mecânico Francisco Bertolini.

Perguntas do tipo: “o que será que ele está fazendo?”, “que peça é aquela?”; ou expressões como: “nossa, olha o barulho que essa máquina faz!”, provavelmente estavam no mundo daquela criança. São através de boas perguntas, e não de absolutas certezas, que nascem grandes Homens. Pois foi assim que Geraldo se tornaria o fundador de uma das maiores fornecedoras do Brasil e do mundo da Indústria de Mineração: a Máquinas Furlan.

Contudo, voltemos à história. No período da adolescência as condições não eram fáceis para a família Furlan. Ao completar 16 anos, Geraldo ganhou de seu pai um machado, uma marreta e um par de cunha, encaminhando o filho para o ofício de lenhador. Era o que o pai enxergava como



possibilidade de sobrevivência do filho. No entanto, aquele menino curioso e atento não esqueceu nem negligenciou seu sonho e decide sair de casa, deixar seus pais, seus irmãos e aquilo que lhe era familiar para buscar uma oportunidade de trabalho. A figura do Sr. Bertolini certamente o acompanha e fortalece ainda mais sua convicção de que aprenderá o ofício de torneiro mecânico.

Sua mãe Maria Augusti Furlan, com o coração apertado, vê seu filho partir em cima de uma carroça. O jovem levava na bagagem poucos pertences e no coração grandes expectativas. (Herança veneziana?). Assim, acompanhado de seu pai, ele parte para Limeira, no ano de 1948, em busca do desejado emprego. Sair de casa gera mudanças interiores. Faz-se necessário ter um espírito desapegado, perceber a realidade à sua volta e criar espaço para o novo, o inusitado. Esta disposição interna não era problema para Geraldo como veremos no decorrer do livro.

A decisão de partir para encontrar oportunidades foi marcada por eventos que ficaram muito ligados a ele, como foi o caso do relógio da igreja. Na saída da cidade de Cordeirópolis, passando pelo bairro rural de Cascalho, o jovem Geraldo logo percebeu que a igreja local não tinha um relógio. Na época, o que existia no alto da torre era um modelo pintado à mão que marcava, tristemente, a mesma hora. Ora, o tempo de Geraldo era outro:

ele sabia o que queria e fazia a “hora acontecer”. Anos depois, como um devoto que cumpre uma promessa e agradecido pela proteção divina, em 1999, Geraldo doou um relógio e a automação do sino àquela igreja. Deixaria, assim, um marco que até hoje pode ser visto no alto da torre e num registro feito numa placa, localizada na segunda coluna do lado esquerdo da Paróquia Nossa Senhora Assunção.

A fé era um elemento importante na vida desse homem que criava oportunidades, que não tinha medo de trabalhar e que estava sempre atento às necessidades à sua volta. Características estas fundamentais para quem é um empreendedor.

Logo que chegou à cidade de Limeira, Geraldo foi acolhido pelo primo Antonio Quintal. O combinado era ter hospedagem no período de um mês porque a família não tinha condições de acolhê-lo por um período maior. Caso não conseguisse emprego, o jovem Geraldo precisaria retornar para casa dos pais.

Passaram-se os dias, as semanas e, findando o primeiro mês, nenhuma oportunidade surgiu. Frustração, decepção, medo... A iminência de voltar para a fazenda o levou a uma crise existencial. Sentado no banco da praça da cidade, Geraldo permitiu-se chorar! As lágrimas quentes escorrendo pelo rosto daquele jovem sonhador revelariam muito de uma história que ainda estava nas primeiras linhas.



*Paróquia Nossa Senhora Assunção, localizada no bairro Cascalho, em Cordeirópolis, SP.
Em 1999, Geraldo doou o relógio da torre da igreja e o toque eletrônico dos sinos.*

Dizem que o acaso não existe, alguns falam de sorte, providência divina ou coincidência. E é possível que todos esses fatores juntos tenham contribuído para que naquele exato momento um vereador da cidade passasse pelo local e fosse em sua direção. Afinal, não era comum uma cena de tamanho desalento e tristeza de um jovem à luz do dia.

Geraldo relatou sua história ao gentil ouvinte, desde a saída da casa dos seus pais, afirmando que não queria voltar, e que estava obstinado a procurar oportunidade de trabalho como torneiro mecânico. Percebendo

a determinação do rapaz, o vereador foi até uma empresa que fazia concerto para revenda de carros de uma marca mundialmente conhecida. O acordo foi de começar com serviços gerais, como varrer e ajudar a manter o ambiente organizado, para depois de um tempo, talvez, ter a chance de trabalhar como torneiro mecânico. Geraldo aceitou de bom grado essa oportunidade, dando o pontapé inicial na busca de sua profissão.

Com o tempo, outras oportunidades na área de seu interesse foram surgindo, e Geraldo abraçou a todas com muito empenho. Uma das experiências foi



*O casamento de Geraldo e Dalva ocorreu em
24 de julho de 1955 na Basílica Histórica de Nossa
Senhora Aparecida em Aparecida do Norte, SP.*

o trabalho na fábrica de fósforo de Jaime Chéqui, cujas famílias mantêm vínculo até hoje. Após esse período, surgiram experiências em outras duas empresas que trabalhavam com máquinas para corte de madeiras. Essas ocasiões viabilizaram o desenvolvimento de suas habilidades, estabelecendo vínculos com as pessoas da região.

Percebe-se que na vida de Geraldo um fato leva a outro; uma oportunidade a outra, características de quem é atento, curioso e busca sempre mais. Muito do seu empenho fez com que a vida o surpreendesse e fosse generosa. E as surpresas não se restringem ao campo profissional. Afinal de contas, o homem deseja ser realizado em todas as suas áreas, e a afetiva é uma das mais importantes.

Foi da janela da empresa em que Geraldo trabalhava, localizada no centro de Limeira, que ele via constantemente uma moça passando na calçada para ir ao mercadinho a pedido da mãe. Ele via e sonhava, como aquele garotinho de sete anos que observava atentamente as máquinas da oficina. Ora, se tinha uma coisa que ele sabia fazer era colocar uma meta no seu campo de visão e ir até o fim. Secretamente, enquanto observava com alguma discrição, ele

pensava e dizia: “Vou namorar aquela moça!”.

Como um jovem de seu tempo, Geraldo saía aos finais de semana para encontrar com os amigos na praça Toledo Barros. Era comum a prática do footing, um passeio a pé pela praça com a finalidade de arranjar um par, um romance, um grande amor. Desse modo, no exercício do footing as pessoas andavam em sentido contrário, ou seja, um grupo no sentido horário e o outro no sentido anti-horário, no intuito de se encontrarem frente a frente para a arte do flerte. Ao avistar a moça que o encantava através da janela da fábrica Penedo, Geraldo falou para o amigo ao lado: “eu vou namorar com aquela moça!”. Coincidentemente, o amigo em questão era Ovídio Zutin, que logo respondeu: “Mas essa moça é minha irmã!”. Se houve naquele instante um constrangimento ou uma descontração, não sabemos. O fato é que sua profecia, ou simplesmente sua determinação, deu certo.

A jovem Dalva Zutin deixou de ser apenas aquela moça da miragem da janela da fábrica e passou a ser realidade diante de seus olhos. O casamento de Geraldo e Dalva ocorreu em 24 de julho de 1955, na basilica antiga de Aparecida, evidenciando o

forte apelo à religião católica herdada pelos descendentes italianos.

Desde então, um dos maiores presentes que Geraldo recebeu em sua vida foi a sua esposa, de uma fidelidade, companheirismo e parceria fora do comum. Uma mulher que não media esforços para que ele fosse feliz e cumprisse sua missão como um empreendedor que impactou tantas vidas e famílias através de um trabalho que envolvia toda sua história. No ano de 2022 o casal teria completado 67 anos juntos e, seguramente, foram, um para o outro, o que o sacramento pede: sinal de aliança para os demais.

A partir daí, ao lado de sua esposa, Geraldo começa a empreender o maior desafio da sua vida através do esforço de seu trabalho, do incentivo de Dalva e da parceria de seus clientes e amigos. Assim, ele deixa um legado incontestável: a Máquinas Furlan, uma empresa que impacta o mercado nacional e internacional com um trabalho de exímia qualidade e comprometimento com as pessoas.

Convido você a conhecer essa trajetória nos próximos capítulos e a emocionar-se com um homem que sempre acreditou que merecia realizar seus sonhos.

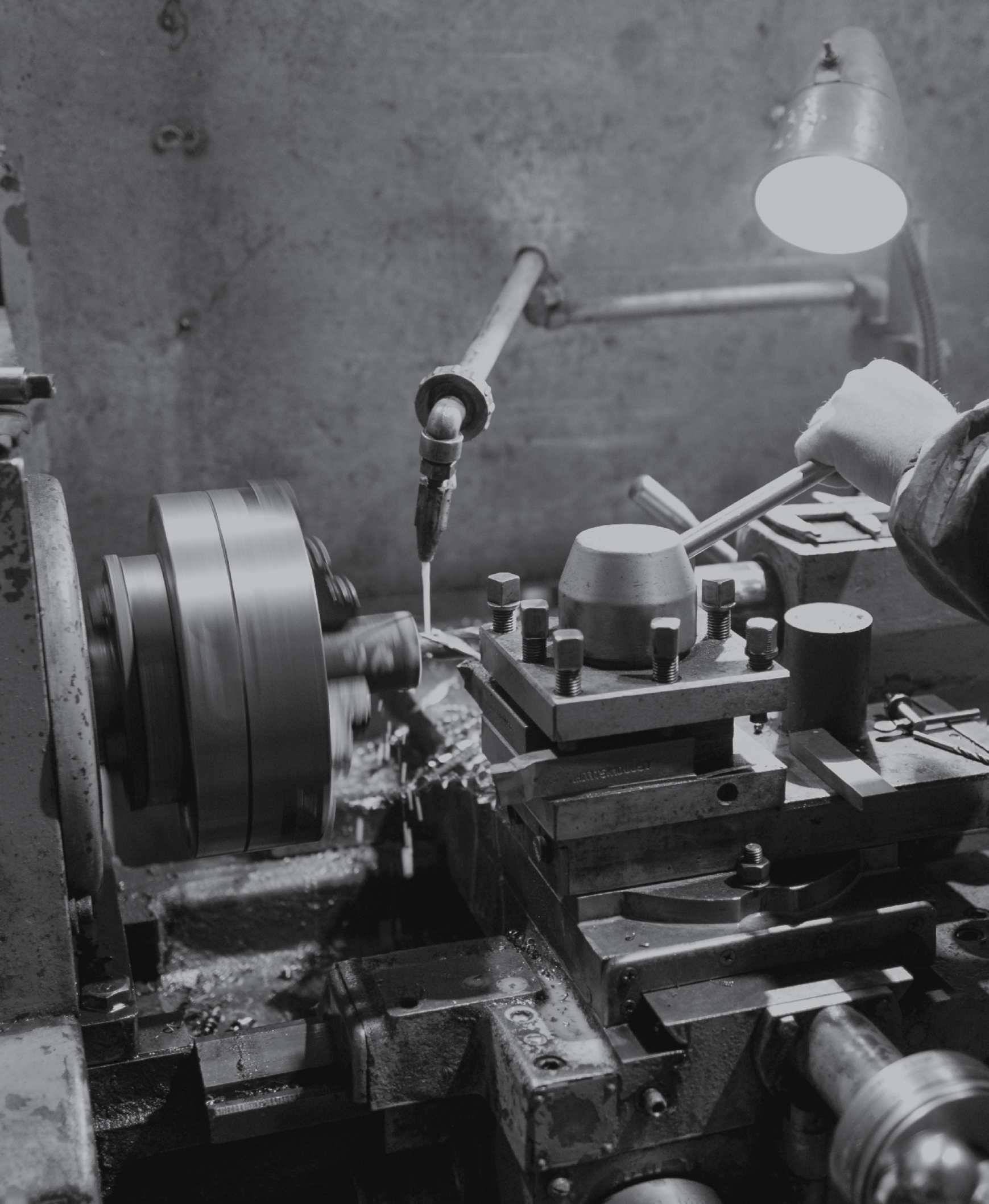


CAPÍTULO 2

Faça-se a Máquinas Furlan

*“Só erra quem faz.
Se não fizer, não erra.
Se não fizer, não ganha”*

Geraldo Furlan





O que teria dito o Senhor Bertolini ao ver a dedicação de Geraldo e, de alguma maneira, saber que foi uma das pessoas que influenciou uma criança ao ponto de mudar sua vida? Despertaria, quem sabe, vários sentimentos, como alegria, honradez, satisfação... Somos capazes de inspirar mudanças no outro e isso já é motivo para uma vida com sentido.

Geraldo segue sua trajetória profissional, adquirindo experiências e abraçando oportunidades a partir do aprendizado de novas técnicas. Foi em uma fábrica de chapéus que o ofício de torneiro mecânico se despontou. Sua responsabilidade era a manutenção e o conserto de todas as máquinas da fábrica.

Em 1956, um ano depois de casado, Geraldo decidiu montar o torno no fundo do quintal de sua casa. Após um dia inteiro de serviço na fábrica, ele ia para o 3º turno de trabalho. Ali, na solidão da noite, o jovem torneiro mecânico prestava serviço para as oficinas mecânicas de caminhões. Ele usinava peças como a Ponta de Eixo e o Cardan, uma junta universal que servia de eixo para facilitar o movimento das rodas, além de outras necessidades. Noite à dentro, cansado, a matéria-prima em suas mãos ia ganhando forma, numa operação mecânica que se assemelha a de um artista.

Com o tempo, Geraldo adquiriu muita experiência e era extremamente competente e rápido no serviço. Esses foram motivos suficientes para que seu sogro, Sr. Antônio Zutin, o ajudasse na compra de um torno novo, uma máquina que permitiria usinar as peças de forma geométrica.

Isso foi importante no caminho de sua profissionalização. Ele tinha tudo o que precisava para atender a localidade: era um ótimo torneiro mecânico e possuía o equipamento adequado.

Contudo, prestígio e reconhecimento só se adquire com muito trabalho, e, sabendo disso, disposição era o que não faltava para Geraldo. Sua rotina nessa época era mais ou menos assim: a oficina mecânica desmontava as peças dos caminhões

e levava para casa de Geraldo às 5h30 da tarde, horário que provavelmente ele chegaria em casa depois de um dia inteiro de trabalho na fábrica de chapéus. Um tempo para o jantar, um fôlego, um carinho na sua esposa, e lá ia Geraldo para o fundo do quintal onde passaria a noite usinando as peças. No outro dia, às 6h00 da manhã, as peças eram colocadas no caminhão que seguia viagem. Naquela época, a carga principal dos caminhões era de laranjas. O transporte ia para São Paulo e voltava rapidamente para

ser abastecido. Era inviável deixar um caminhão parado na oficina para manutenção e conserto durante um dia de trabalho.

Diante disso, o diferencial de Geraldo se fez valer: sua agilidade na entrega do serviço, a excelência no produto e o respeito no relacionamento com o cliente. Do início ao fim do processo, seja no atendimento das pessoas até ao conserto da peça, Geraldo Furlan entendeu de imediato que, para prosperar, precisava honrar



*Primeiro torno de
Geraldo Furlan.*

o compromisso estabelecido com o cliente. Essa postura demonstra claramente as diretrizes que vão guiar todo o seu negócio. Por conta disso, faz todo sentido a frase que ele sempre dizia aos seus colaboradores e familiares, e que acabou conduzindo sua vida profissional e empresarial: "Se precisa fazer, faça!"

Dalva, esposa de Geraldo, vendo a confiança que depositavam no trabalho e na capacidade do marido, colocava-se numa atitude de incentivo e não o deixava desanimar. Numa dessas noites de trabalho, ao entrar em casa, encontrou Dalva na porta. Ela logo falou "mas você já vai entrar?", o que em seguida ele justificou: "é que está muito frio, já adiantei o trabalho, amanhã eu sigo". E, assim, com cumplicidade e companheirismo, foram encontrando forças para seguir em frente. Para essa família, assim como tantas outras em nosso país, nada chegou de graça. Eles viviam uma vida de privação, moravam na casa alugada do sogro e, nos fundos, no quintal, Geraldo lutava pelo seu sonho.

Passado algum tempo nesse ritmo acelerado de serviço, chegaram as merecidas férias da fábrica de chapéus. Tempo de ócio e descanso? Nada disso! Sua escolha foi outra. Agora ele poderia trabalhar em tempo





Mecânica Geraldo

*Com prédio próprio sua atividade visava
consertos e manutenções, utilizando as
máquinas que possuía no negócio anterior.*

integral em seu pequeno negócio. Como a demanda de serviço era considerável, acabou ganhando mais dinheiro do que o salário fixo que recebia mensalmente. Talvez foi aqui o momento em que Geraldo precisou ter bastante coragem para trocar o certo por algo que ainda estava começando. Mas, como era o esperado, ele não ficou intimidado e pediu as contas do emprego.

O sogro ficou preocupado com a decisão, possivelmente questionando se aquele fluxo de trabalho inicial se manteria. Ele interrogava: “mas Geraldo, você não vai voltar para a fábrica?”, que com humor Geraldo respondia: “estou de férias ainda!”. O relacionamento de Geraldo com Antônio Zutin era muito respeitoso e permitia essa liberdade. O sogro e o genro tinham estima e respeito mútuos, ainda que algumas ideias fossem contrárias. O apoio e a entreaajuda sempre estiveram presentes.

A partir dessa decisão de Geraldo, Ovídio Zutin e Nelson Zutin, seus cunhados, fizeram uma parceria e montaram uma sociedade. Eles criaram uma fábrica de motor elétrico, chamava-se ONG Motores, sigla que designava a inicial do nome de cada um. Ovídio e Nelson eram eletrotécnicos e Geraldo era o

mecânico. Eles passaram a fornecer motores elétricos para empresas como Invicta, Romi, Chinelato e Furadeiras Roque.

Entretanto, ainda que tivessem boa demanda de trabalho, em 1962 a sociedade foi encerrada e Geraldo ficou apenas com a parte mecânica, porque na época não tinha a expertise necessária para fazer a fabricação dos motores elétricos.

O ano de 1962 foi, sem dúvidas, muito especial para Geraldo. Ao encerrar a sociedade, ele já tinha em mãos o valor financeiro suficiente para comprar um terreno e construir uma mecânica de 150 metros quadrados que ficava localizada na Praça General Salgado, no centro da cidade de Limeira.

Surge nesse espaço sua empresa pioneira: a Mecânica Geraldo. Com prédio próprio sua atividade visava consertos e manutenções, utilizando as máquinas que possuía no negócio anterior.

Uma das empresas a quem Geraldo prestava serviço era a Calcário Cruzeiro, pertencente à família do grande amigo Abílio Pedro. Em entrevista para este livro, o filho de Abílio Pedro, Antoninho Pedro, recorda que, na época, tinha em torno de 11 anos, mas lembra como o pai

e Geraldo eram amigos. Inclusive, ele arrisca dizer que Geraldo se interessaria pela mineração por uma certa influência de seu pai.

No início dessa parceria, os equipamentos da família Pedro eram levados à mecânica para manutenção. Posteriormente, Geraldo se deslocava até a Calcário Cruzeiro para fazer os reparos necessários nas máquinas. Isso tornou-se uma prática constante, garantindo que Geraldo ganhasse uma vasta experiência no ramo das mineradoras e pedreiras, o que o fez expandir sua atividade para outras empresas da região.

Antes mesmo de ter dado esse passo de independência profissional, Geraldo já estava vivendo uma grande realização pessoal. De sua relação de amor com Dalva, em 20 de fevereiro de 1960 nasceu o seu primogênito Wagner Zutin Furlan. O pequeno menino, mesmo sem idade para compreender a realidade, vivenciou ao lado dos pais um período de muitas privações e dificuldades. Por outro lado, Wagner pôde testemunhar, através do trabalho de seu pai e da generosidade de sua mãe, tempos de muitas conquistas e vitórias.

Três anos depois nascia, em 29 de novembro de 1963, Valter Zutin Furlan, seu segundo filho. À medida que

cresciam, os dois acompanhavam a evolução do que viria a ser a missão de suas vidas: serem os alicerces seguros para dar continuidade ao legado da família Furlan.

O ambiente de simplicidade, de trabalho e de dedicação integral contribuiu para a formação de seus filhos. Dalva, a mãe, administrava o funcionamento da casa e, com as poucas condições que tinha, fazia com que os filhos crescessem numa base de valores sólida.

Com os compromissos profissionais cada vez mais intensos de Geraldo, não é difícil imaginar que a tarefa de acompanhar mais de perto o crescimento e formação dos filhos foi da mãe. Enquanto os meninos recebiam os cuidados maternos de Dalva, de alguma forma já estavam atentos aos movimentos do trabalho do pai. Assim, a família fortaleceu-se através desse espírito de cooperação e respeito.

Interessante perceber como esse ambiente familiar ditou os rumos da vida de Wagner e Valter. Os pais, Geraldo e Dalva, influenciaram a tal ponto os filhos que os tornaram homens honrados, dignos de respeito e consideração por toda uma comunidade, uma vez que geram uma inestimável contribuição para o progresso não apenas da indústria,

mas de tantas pessoas que cruzaram os caminhos da Furlan.

A partir daí, a evolução foi constante! A abertura da Mecânica foi o início do que viria a ser a grande empresa Máquinas Furlan. No começo, Geraldo equipou a mecânica com uma plaina, um torno, solda e contratou dois funcionários: Reginaldo Aleixo e José Carlos Alves dos Santos que trabalharam muito tempo com ele. Infelizmente, eles já são falecidos, mas sempre serão lembrados pela contribuição que deram na história da Furlan.

Nesse momento tão crucial, Geraldo contava com a amizade de pessoas diferenciadas. Uma delas era o Sr. Wildenir Bruscato, amigo pessoal e cliente. Em entrevista concedida, o Sr. Wildenir começou dizendo que era muito bem atendido por Geraldo, considerava-o como um padrinho.

Na ocasião, ele tinha duas pedreiras: uma em São João da Boa Vista e outra em Aguaí, interior de São Paulo. Sempre que uma máquina quebrava era a Mecânica Geraldo que o atendia. Ele recorda com clareza da mecânica de Geraldo na cidade de Limeira. Lembra ainda que quem os apresentou foi o vendedor José de Almeida e Silva, para que ele pudesse comprar de Geraldo os roletes para a correia transportadora, uma vez que

já tinha adquirido o rebitador GL750 da Rosenzweig, empresa que fornecia as peças que Wildenir precisava usar em suas pedreiras.

Como o objetivo era continuar crescendo, no ano de 1970 Geraldo comprou um terreno de 600 metros quadrados, na Rua Capitão Bernardes Silva, e construiu outra mecânica. O espírito ousado o fazia sempre investir na empresa. Praticamente todo dinheiro que ganhava era para investimento no próprio negócio. Por isso, o amigo Wildenir admirava muito o seu comprometimento. Afirmava ainda que foi um dos seus clientes pioneiros, pois os roletes que utilizava em suas máquinas, eram um dos primeiros que a mecânica produziu.

As manutenções que Geraldo fazia nas pedreiras permitiram adquirir experiência nas reformas de máquinas exclusivas para a mineração. Um novo projeto estava à vista: fabricar máquinas e montar fundição para poder vender peças tanto estruturais, quanto peças de desgaste para mineração.

Com o objetivo em mente de manter a qualidade dos produtos e serviços prestados, somado a postura de quem deseja ser uma referência na sua área, foi só uma questão de tempo para Geraldo fabricar alimentadores,



Primeiro livro de Registro de Empregados da Máquinas Furlan.

peneiras vibratórias e, em seguida, especializar-se em equipamentos de minérios, ampliando seu mercado para empresas do ramo de pedra britada, calcário e cerâmica.

Desde então, várias empresas passaram a fazer manutenções na Mecânica Geraldo, como foi o caso da Cerâmica Batistela. Inclusive, Mauro Batistela teve oportunidade de conviver com Geraldo quando tinha 13 anos de idade e, a pedido do pai Florindo Batistela, levava equipamentos e peças até a mecânica. Com alegria, ele conta que cresceu próximo a Geraldo e o vínculo de amizade só aumentou ao longo da vida. Chegava a vez de Geraldo influenciar outros jovens e ser uma presença marcante na história deles.

A demanda só aumentava e o serviço de Geraldo também passou a ser feito para a Abílio Pedro Indústria e Comércio, que trabalhava com calcário; a pedreira Cavinatto, que extraía o basalto (uma espécie de rocha escura, considerada principal constituinte da crosta oceânica e o diabásio, uma rocha basáltica); e a Pedreira Limeirense que trabalhava também com o basalto. Por conseguinte, surge a possibilidade de trabalhar com pedreiras localizadas em cidades vizinhas a Limeira, como por exemplo Rio Claro, Araras, entre outras.

É interessante perceber, nessa trajetória, como Geraldo sempre teve no seu horizonte a questão do aprendizado, do cuidado de sua relação com seus clientes e amigos e uma boa dose de coragem para seguir empreendendo mesmo quando as certezas não eram grandes. Ele foi pouco a pouco conciliando seu conhecimento com novas oportunidades e chamando pessoas para caminharem ao seu lado.

O trabalho era extremamente braçal, o serviço contínuo e exigente. Geraldo empenhava tempo e energia porque sabia que, a partir disso, conseguiria o sustento para a sua família e para inúmeras outras que seriam mantidas através dos empregos gerados. Essa visão de futuro e a sabedoria para aproveitar as oportunidades fizeram com que ele desse o salto de qualidade que, naquele momento, foi definitivo para sua maturidade profissional.

Em 1975, ele comprou um terreno de dois alqueires e meio e construiu 2.700 metros quadrados do que viria a ser a atual sede da Furlan, localizada na Rodovia Engenheiro João Tosello, km 104, na estrada para Mogi Mirim, interior de São Paulo. Geraldo teve poder aquisitivo para pagar à vista o terreno. Uma grande vitória, considerando sua trajetória.

Alguns fatores favoreceram o passo que Geraldo deu. De 1966 a 1975, falava-se do “milagre brasileiro” ou “milagre econômico”. Isso ocorreu porque no mesmo período em que o país estava sob o Regime Militar houve, no mundo, um movimento econômico que possibilitou o aumento nos barris de petróleo e, conseqüentemente, ocasionou um crescimento no Brasil. Aliado a isso, houve a aceleração do Produto Interno Bruto (PIB), o aumento da industrialização e a inflação baixa.

Esse quadro, para quem soube negociar, possibilitou uma expansão nas empresas. Foi o que ocorreu com Geraldo, que foi investindo na ampliação da estrutura de seu negócio. Predominantemente, o investimento era na expansão e consolidação da Furlan. Só depois de algum tempo que o benefício foi para a vida pessoal e o conforto da família. Geraldo e Dalva compram, finalmente, sua casa própria, fato que só ocorreu quando seus filhos tinham, aproximadamente, 20 anos.

Uma vez que adquiriu o terreno, o próximo passo foi a construção da estrutura da fábrica para que o trabalho pudesse ser executado. Interessante como a realização de uma pessoa atravessa a história de

uma outra. Assim foi com Antoninho Pedro que em 1973 estava realizando a aspiração de se formar como engenheiro. Isso foi fundamental para que depois de dois anos, em 1975, ele fosse contratado para assinar o projeto do primeiro barracão e o prédio da administração da nova sede da Furlan.

Antoninho enfatizou que tudo isso foi supervisionado pelo Sr. Geraldo, que tinha ideias bem claras sobre o que ele queria fazer. O engenheiro emocionou-se ao falar que acompanhou todo o esforço e

o trabalho de Geraldo, e admira a consistência e a coragem que ele teve para começar com poucos recursos até a construção e conquista dessa grande empresa.

O que iluminava a estrada da vida de Geraldo não eram revelações extraordinárias, muito pelo contrário, tratava-se dos resultados obtidos no ordinário da vida: a valorização do trabalho que sempre concedia novas oportunidades e a presença das pessoas certas na sua vida, as quais ele fazia questão de nutrir

amizade e confiança. Consciente desses elementos, Geraldo discerniu que o caminho nunca seria linear; que entre altos e baixos ele alcançaria aquilo que comumente chamamos de sucesso. Mas não se engane: nesta história que estamos narrando o termo sucesso extrapola o sentido material. De alguma maneira Geraldo Furlan sabia disso.

O que veremos no próximo capítulo será a audácia para arriscar e a confiança em continuar a trilhar o caminho que só se faz caminhando.



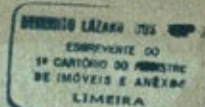


Na caminhada
empreendida por
Geraldo para a construção
de sua empresa, pode-se
destacar três grandes
marcos referenciais
que definem o seu
crescimento e expansão
enquanto estrutura física
e capacidade de produção.

O primeiro passo de seu progresso foi a **aquisição da sede da empresa** onde a Furlan encontra-se até os dias de hoje. Falamos como ocorreu esse fato, no capítulo anterior. A segunda etapa se deu através da **compra da Rosenzweig**, uma aquisição que definiria os rumos da empresa. O terceiro e fundamental estágio foi o **início da fundição** que, resumidamente, trata-se de um processo importantíssimo de fabricação de peças que definiria a empresa no ramo. São esses dois últimos progressos da Furlan que nós iremos conhecer a partir de agora.

Como dito anteriormente, nada na história de Geraldo aconteceu por mero acaso. Se formos olhar com cuidado é possível perceber que as pessoas e os acontecimentos foram se cruzando de tal maneira que fica claro como o caminho de prosperidade e evolução eram consequência de uma postura diante da vida.

Perceba que quem o ajudou no crescimento do seu negócio foram amigos ou pessoas que se tornaram amigas, e que guardam, até hoje, muito afeto e carinho por Geraldo. Certamente, dificuldades se fizeram presentes nas relações familiares e profissionais, mas nada foi capaz de impedir que esses vínculos se mantivessem ao longo dos anos.



INSTRUMENTO PARTICULAR DE VENDA E COMPRA
DE BENS MÓVEIS E CESSÃO DE DIREITOS

Entre partes, ROSENZVEIG S/A-MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO, C. G. C. nº 99.999.999/0001, com sede nesta Capital, à Praça Pádua Dias, nº 220, neste ato representada por seu Diretor, Dr. Gianni Rosenzveig, italiano, casado, industrial, portador da cédula de identidade modelo 19 R.G. nº 9.999.999 e do C.I.C. nº 999.999.999-99, domiciliado nesta Capital, doravante denominada simplesmente VENDEDORA e MÁQUINAS FURLAN LTDA., C. G. C. nº 99.999.999/0001-99, com sede em Limeira, neste Estado, à Rodovia Mogi Mirim/Limeira, KM 104, neste ato representada por seus sócios-gerentes, sr. Geraldo Furlan, brasileiro, casado, industrial, portador da cédula de identidade R.G. nº 9.999.999 e do C.I.C. nº 999.999.999-99 e D. Dalva Zutin Furlan, brasileira, casada, industrial, portadora da cédula de identidade R.G. nº 9.999.999, domiciliados em Limeira, neste Estado, onde residem à rua Alferes Franco, nº 1126, doravante denominada simplesmente COMPRADORA, fica justo e contratado o seguinte:

I - A VENDEDORA é senhora e possuidora de desenhos industriais, moldes, estoque de matéria-prima e mercadoria acabada e semi-acabada, equipamentos, máquinas, ferramentas e utensílios, bem como o respectivo "know-how", tudo destinado à fabricação de máquinas para mineração, constantes da relação em anexo, a qual firmada pelas partes, integra o presente como anexo 1. Outrossim, a VENDEDORA é titular dos direitos de uso da marca "ROSENZVEIG", destinada a caracterizar ditas máquinas.

§ Único - Os moldes supra referidos, são entregues no estado, mas em perfeitas condições de uso.

II - Pelo presente instrumento e na melhor forma de direito, a VENDEDORA vende os bens mencionados na cláusula anterior, bem como cede os direitos relativos ao uso do nome ROSENZVEIG à COMPRADORA, o que faz mediante as cláusulas e condições abaixo.

A compra da Rosenzweig, no final dos anos 70, foi a confirmação de que o êxito só chega se estamos dispostos a ter mais pessoas ao nosso lado. Foi o que aconteceu com o Sr. Wildenir Bruscato. Já falamos dele no segundo capítulo, mas o que você ainda não sabe é que ele estava no lugar certo e no momento certo para que Geraldo pudesse tomar a decisão que mudaria o destino da Furlan.

Como era costume, o empresário Wildenir estava presente em uma das rotineiras reuniões de negócios na Rosenzweig quando tomou conhecimento de que a empresa seria vendida porque o fundador havia falecido. A Rosenzweig era uma empresa de italianos judeus que atuava no Brasil havia 45 anos na cidade de São Paulo. Seu cenário empresarial estava consolidado e sua presença no mercado era estável.

Wildenir não teve dúvidas: a compra da Rosenzweig poderia ser a oportunidade que estava faltando para a expansão dos empreendimentos de Geraldo naquele momento. Na volta para casa, o empresário passou em Limeira e deu a informação, em primeira mão, a Geraldo, incentivando o amigo para que fizesse o negócio, uma vez que a Rosenzweig iria vender todas as peças e os projetos. Vale a pena mencionar que durante essa

conversa, Geraldo confia que era sua vez de chamar Wildenir de padrinho, porque, só uma relação de amizade assim poderia abrir portas para uma oportunidade que mudaria os rumos da atuação de sua empresa.

Imediatamente, Wildenir indicou à Rosenzweig uma provável compradora da empresa: a Máquinas Furlan. O primeiro contato entre as partes foi feito com ajuda do gerente comercial da Furlan, Odemir Damata.

Na entrevista concedida a nós, Odemir afirmou, várias vezes, que Geraldo sempre foi muito justo com ele, e que sempre se sentiu valorizado pela empresa Furlan. Vale destacar que Odemir descreve Geraldo como um visionário, e que, naquele processo de compra da Rosenzweig, as incertezas de um novo empreendimento deveriam ser deixadas de lado para lançar-se em um negócio grande.

A oportunidade de negociar com a empresa Rosenzweig foi uma situação bastante desafiadora. Apesar de Geraldo já ter conquistado o terreno, construído o barracão e o prédio administrativo, a situação financeira passava por momentos de instabilidade. Eis a questão paradoxal: ser ousado e agarrar, mais uma vez, uma oportunidade para estabelecer-se de vez no mercado

OFFICINA
SESTO S. G.
VIALE UMBERTO I
TELEF. 289175

Rosenzweig

MACCHINE PER EDILIZIA
APPARECCHI PER TRASPORTO E SOLLEVAMENTO MATERIALI

UFFICIO
MILANO
VIALE PIAVE, 24
TELEF. 22481

GRANULATORE GIRANTE



20 T / ora all'a-
nello di 25 " / n

Energia richiesta
C. V. 17.

*Um dos equipamentos
produzido pela Rosenzweig.*

ou, ser cauteloso e esperar um pouco mais até que as coisas estivessem mais estáveis? Conhecendo melhor a história de Geraldo Furlan, creio que podemos prever qual seria a sua decisão.

E lá foram eles, Geraldo e Odemir, para a reunião com a Rosenzweig. Vestiram terno e gravata, abasteceram o Corcel modelo antigo que Geraldo possuía e pararam distante da entrada principal da empresa. Essa estratégia era para não deixar tão evidente os poucos recursos que possuíam como negociadores.

A proposta era simples: uma quantia de entrada e o restante dividido em muitas prestações. A reação dos empresários da Rosenzweig foi de surpresa e recusaram imediatamente a quantia oferecida.

A decepção foi grande! Ao voltarem para a Furlan, um silêncio ensurdecedor no carro. Nem refeição no trajeto fizeram, o que era comum quando estavam viajando a negócios. Os dias seguintes não foram tranquilos, a tentativa frustrada de compra da Rosenzweig abalou um pouco os ânimos. Odemir lembra que

Geraldo precisava passar por sua sala para entrar no escritório, mas a relação profissional entre eles estava tão crítica que, durante alguns dias, reparou que a porta do escritório do chefe permaneceu fechada. Por hora, o assunto Rosenzweig estava encerrado.

Mesmo assim, Odemir acreditava que eles voltariam a negociar, afinal, os italianos queriam mesmo vender a empresa e não tinham tanto tempo para ficar no Brasil. Seria um bom negócio para todos. Mas será que a Furlan ainda estaria no páreo?

Após uma semana de tensão, a frustração já cedia lugar à aceitação. E quando nem esperavam, os empresários da Rosenzweig convidaram Geraldo e Odemir para uma nova conversa. E lá foram eles de novo. Seria uma contraproposta? Se fosse, teriam condições de aceitá-la? Iriam lá para passar outra decepção? Teríamos êxito desta vez? Perguntas desse tipo provavelmente passaram pela cabeça de Geraldo enquanto se dirigia até a reunião.

Negócio fechado! A Rosenzweig aceitou a primeira proposta oferecida pela Furlan. Mais uma vitória! Foi exatamente a partir dessa conquista que a Furlan alavancou e começou a ganhar notoriedade no cenário nacional. Pode-se dizer com segurança que foi um dos maiores marcos na expansão da empresa.

A Furlan passou a ter peças de desgaste e reposição, máquinas prontas, moinhos de rolos, moinhos de bolas, britadores de mandíbulas, britador giratório, fornos rotativos, entre outros. Isso possibilitou abrir um leque de mercado que não existia antes. O papel de Odemir Damata foi muito importante nesse período porque ele foi o assessor que acompanhou e participou de toda a negociação, além da convivência que tinha com Geraldo.

Como consequência disso, a Furlan teve um crescimento muito significativo de produção. Em números reais a produção foi de 10 a 15 equipamentos para 125, englobando processos de moagem, piroprocessamento, peneiramento, transporte, moinhos de bola, enfim, toda a gama de montagens que até hoje faz a Furlan despontar no Brasil como a maior empresa de capital nacional fabricante de máquinas, equipamentos, peças e serviços.

A partir dessa compra, o negócio expandiu consideravelmente e a Furlan passou a vender, também, os britadores. A situação afetou positivamente os clientes da Furlan que passaram a possuir produtos com alto grau de tecnologia unida à confiança da empresa. Wildenir, o empresário que indicou a compra da Rosenzweig para Geraldo, lembrou em entrevista que o britador 80x50 e o rebitador GR750 eram da Rosenzweig e as correias transportadoras da Furlan. Como diz o ditado: uniu-se o útil ao agradável! Todos os produtos que ele utilizava tinham exclusivamente a marca Furlan.

Wildenir aponta que o trabalho de sua empresa ficou ainda mais ágil porque não era mais necessário se deslocar para São Paulo atrás de peças: era fazer uma ligação para Geraldo

e, ao chegar na Furlan, já tinha o equipamento pronto para ser usado. Lembrando que essa facilidade ocorria porque Geraldo não deixava ninguém esperando. Sempre, desde os tempos da mecânica no fundo do quintal, Geraldo era competente na sua relação com os clientes, e essa característica se estendeu para todas as áreas da sua empresa, revelando o jeito de ser da Furlan, estruturando os princípios e os valores da empresa. Clientes satisfeitos, Furlan realizada!

Na história da expansão da Furlan é inquestionável que essa aquisição gerou maior credibilidade. No início, alguns catálogos de produtos levavam o nome da Rosenzweig, em seguida tornou-se Furlan/Rosenzweig e, logo depois, apenas o nome Furlan, passando a ser sinônimo de qualidade e de excelência.

O grande diferencial consistia no fato de que as peças melhoraram substancialmente de qualidade, uma vez que Geraldo aperfeiçoou e modernizou o material. Essa conduta representava o seu espírito inovador e o colocava num lugar de concorrência, porque ele não contentava-se com as coisas como estavam, buscava sempre o melhoramento em tudo o que colocava as mãos.

O próximo passo, depois da compra

Geraldo assume o controle de empresa italiana, une as duas marcas e amplia a linha de equipamentos.



Furlan Rosenzweig
MÁQUINAS PARA MINERAÇÃO



Furlan

Marca Furlan prevalece e a empresa vive fase de grande expansão.



Furlan

Em 2013 cria nova identidade visual que representa a evolução da empresa e sua posição de destaque como uma das líderes no mercado nacional.





Em 25 de novembro de 1981 ocorreu o primeiro vazamento de aço dos fornos de indução da nova fundição da Máquinas Furlan.

da Rosenzveig, foi a construção da fundição. A fundição foi, de acordo com Wildenir, o último e grande passo que seu amigo conseguiu dar e que ele pôde acompanhar de perto.

Ao falar da fundição, vamos sempre pensar em três divisões na Furlan: Divisão de Equipamentos, Divisão de Fundidos e Divisão de Serviços. Nós tínhamos serviços, equipamentos e agregados juntos. Não estavam bem definidos como reforma, fábrica de máquinas e peças de reposição e desgaste. Esclarece Valter, atual Presidente Executivo da Furlan e filho de Geraldo.

Como é necessário ter também uma boa dose de sorte no empreendedorismo, em meados de 1978 o Brasil e o mundo estavam vivendo a chamada Crise do Petróleo. Assim, o governo brasileiro lançou um financiamento para substituir fornos a óleo por fornos elétricos.

A Furlan tinha uma pequena fundição de ferro fundido, mas que não tinha capacidade de fazer aço. Então, aproveitando essa campanha, Geraldo pegou esse financiamento e montou a fundição de aço. Deste modo, em 25 de novembro de 1981 ocorreu o primeiro vazamento de aço dos fornos de indução da nova fundição da Máquinas Furlan. Consequentemente, a Furlan

dispôs dos setores de fundição, de serviços e de equipamentos. Vale ressaltar que a concorrência no segmento de máquinas para mineração estava aumentando e era necessário ter a fundição e atender melhor sua clientela. Foi uma feliz coincidência ter esse financiamento. A partir disso, começou a fundição e atualmente significa o nosso principal faturamento. Afirma Valter que, inclusive, teve participação direta nesse avanço.

As peças de desgaste, reposição e peças estruturais de máquinas utilizadas na Furlan eram, em sua maioria, fundidas em terceiros e, aproveitando a ocasião, Geraldo passou a fazer suas próprias peças. O interessante é que alguns concorrentes também passaram a comprar as peças de desgaste e reposição da Furlan, tornando-a ainda mais líder no mercado industrial nacional.

As primeiras peças fundidas foram, por exemplo, mandíbulas fixas para o 80x50 da antiga Rosenzveig, que Geraldo enviou para o Wildenir, em São João da Boa Vista, para que fossem usadas na pedreira. Acontece, que essa pedreira era de gnaisses, uma rocha originada a partir do granito, portanto um material muito abrasivo. Dessa forma, o desgaste de manganês



*Valter Zutin Furlan
Presidente Executivo - CEO
da Máquinas Furlan.*

*Wagner Zutin Furlan
Presidente do Conselho de
Administração da Máquinas Furlan.*

é muito maior do que em outro tipo de rocha, como o basalto, por exemplo.

Destarte, essa mandíbula fixa do 80x50 foi acompanhada com maior precisão pela Furlan, já que o desgaste acontecia de quatro em quatro dias. Para isso, eles precisavam marcar, na prática, quantos metros cúbicos estavam britando diariamente para, enfim, perceber seu grau de eficácia.

Na ocasião, Geraldo tinha um funcionário chamado José Maiate (esse era o apelido, porque o nome era José Carlos Alves dos Santos). Ele acompanhava de perto esse processo de aperfeiçoamento das peças a medida que eram usadas. Na busca pelo melhor resultado, a segunda peça já tinha uma composição química diferente, até que ele encontrou um equilíbrio na fundição

que foi o diferencial. Assim, a Furlan conseguiu, finalmente, sair na frente com relação a qualidade das peças. Foi o que popularmente falamos como "o pulo do gato": tinham encontrado a fórmula para a fabricação de um material diferenciado e que faltava no ramo da mineração. Mais um salto à frente!

Atento às necessidades do mercado

e contando com a participação direta dos filhos Wagner e Valter, a Furlan adquiriu consistência e se firmou no seu segmento. *Meu pai tinha um velho ditado que a gente utilizava muito, inclusive para compor nossa visão e missão de empresa, política de qualidade, ética e valores. Era assim:*

“Se alguém tem necessidade, faça”

- salienta Wagner, atual Presidente do Conselho de Administração da Furlan. Ele continua dizendo que a missão da Furlan, dentro de sua política de qualidade, é oferecer soluções completas para o cliente: *está intrínseco no planejamento estratégico da empresa. Toda a comunicação é baseada nessa solução completa, atesta Wagner.*

Isso possibilitou que a empresa recebesse, pela primeira vez, o certificado ISO 9001 no ano de 2004, sendo recertificada nos anos de 2007, 2010, 2013 e 2021.

Ter essa certificação representa um atestado com reconhecimento nacional e internacional em relação ao trabalho e entregas da empresa. É um reconhecimento sobre as boas práticas da instituição, relacionamento com clientes e fornecedores. Significa, também, que a empresa está preocupada em ter uma melhora contínua, manter a qualidade em todo o processo de produção e garantir condições para maior competitividade e otimização nos processos.

De fato, toda essa trajetória garante que a Máquinas Furlan seja não apenas uma das líderes do mercado como fabricante de equipamentos para mineração, acessórios e peças fundidas em aço para reposição no Brasil, mas a ampliação consistente de sua participação no cenário da América do Norte, América Central e América do Sul.

Outro avanço significativo foi a parceria que possibilitou ter seus britadores no showroom na cidade de Tempe, no estado do Arizona, nos Estados Unidos. Essa parceria envolve a empresa GMT e uma das principais empresas globais do seu segmento, a L&H, que figura na lista de fornecedores da NASA (Agência Espacial Norte Americana), tamanha a sua expressão no mercado internacional.

Contudo, sabemos que todo crescimento vem acompanhado por novos desafios e novas oportunidades. Veremos, no próximo capítulo, o processo de sucessão e o que isso provocou nos rumos da Furlan.

ISO 9001

BUREAU VERITAS
Certification





CAPÍTULO 4

Desafios e crises – Processo de crescimento e sucessão

*“É preciso sair de cena, para que
os filhos possam ser protagonistas!”*

Geraldo Furlan





Valter e Wagner com suas respectivas esposas e ao centro a matriarca da família, Dalva Zutin Furlan.

A Furlan, conta atualmente com um processo de assessoria para pensar o futuro da empresa no que se refere à sucessão. Wagner e Valter, a partir da experiência do passado, decidiram fazer dessa maneira para possibilitar uma transição que afete o menos possível o rumo da empresa.

No passado, Geraldo precisou de muita coragem e humildade para entender que ao invés de desistir de sua empresa, depois de muitos anos de trabalho, podia confiar aos filhos essa missão. Afinal, a sua saída da Furlan tinha como objetivo dar mais espaço para que os filhos pudessem administrar e chefiar a equipe, assumindo o compromisso de fazê-la prosperar nos anos seguintes. A condução desse processo deu-se com diálogo constante com os filhos e de acordo com os conhecimentos que tinha na época.

Ao conhecer a história de Geraldo como presidente da Furlan é possível perceber que a sua intuição, o olhar sempre atento e a firmeza para tomar decisões, traziam resultados positivos para a instituição. E foi com essa sabedoria, uma boa dose de humildade e a experiência de vida que possibilitaram aos seus filhos assumirem com competência e com espírito empreendedor os desafios que estavam por vir.

É impressionante perceber, através das diversas entrevistas feitas para elaborar este livro, como os clientes e amigos enalteceram os valores da família Furlan e reconheceram nos filhos Wagner e Valter a responsabilidade necessária na condução dos negócios. A

experiência e o trabalho dos dois irmãos foram indispensáveis para que a Furlan comemore, hoje, 60 anos de história. É legítimo o reconhecimento atribuído a eles!

Dessa forma, vamos compreender, neste capítulo, como foi a trajetória de Wagner e Valter dentro da empresa e como eles compreendem, nos dias atuais, quais devem ser os rumos da Máquinas Furlan.

A presença de Wagner e Valter na firma ocorreu de maneira espontânea. Eles recordam que ainda crianças brincavam no quintal de casa onde o pai e os tios trabalhavam. Assim, mesmo que vagamente, eles lembram do pai exercendo suas primeiras atividades profissionais como torneiro mecânico.

Aos 16 anos, Wagner passou a frequentar a empresa do pai. Três anos mais tarde foi a vez de Valter, que estava com 17 anos. Foi precisamente em 1977 que o filho mais velho de Geraldo iniciou sua aprendizagem nos negócios da família. Wagner recorda: *foi um processo praticamente natural, eu comecei como auxiliar de almoxarifado, entre outras funções que surgiram, porque as necessidades eram as mais variadas.*

Na década de 1980 ele assume o

cargo de Diretor Administrativo. Isso fez com que eu adquirisse experiência nas vendas e me desenvolvesse na administração financeira, destaca Wagner.

Assim como o irmão, Valter também era bem jovem quando passou a frequentar a Furlan. Embora no início não tenha assumido nenhum cargo, recorda das visitas feitas à clientes, uma boa ocasião para conhecer melhor o negócio. Depois de um tempo, Valter assumiu as atividades profissionais como projetista, em seguida trabalhou na engenharia e, logo se tornou coordenador na montagem da fundição e da engenharia de equipamentos. Nessa fase, Valter diz que a empresa precisava desenvolver-se como um todo: *ajudei a bater as estacas e acompanhei a construção da fundição, recorda com entusiasmo.*

As necessidades eram muitas: visita a clientes, auxílio na assistência técnica, nos projetos de máquina, no trabalho com a engenharia de aplicação e no desenvolvimento tanto de peças com ligas quanto equipamentos. Toda essa demanda possibilitou que Valter fosse nomeado Diretor de Fundidos e depois Diretor de Operações. Wagner destaca o protagonismo do seu irmão, acentuando que ele foi o grande



Da esquerda
para a direita:
Valter, Geraldo,
Dalva e Wagner.

*Divisão de Equipamentos
da Máquinas Furlan.*



propulsor da fundição e isso ajudou, significativamente, no crescimento da Furlan.

Depois de toda essa experiência concreta no “chão de fábrica”, os filhos passaram a compor o conselho de administração da empresa junto com o pai. Geraldo Furlan ficou no comando até o fim da década de 1990. A partir de então, no início dos anos 2000, os filhos já começaram a comandar a empresa e o papel de Geraldo deixou de ser operacional para assumir a função de Presidente do Conselho.

Durante toda essa transição, Geraldo sempre manteve elo com a Furlan e gostava de “colocar a mão na massa”. Mesmo quando ele precisou sair da operação para ocupar a presidência do conselho, continuava a acompanhar de perto o andamento da instituição.

Nesse período, os filhos já tinham uma experiência significativa como diretores, ou seja, lideravam seus respectivos grupos de trabalho. Ainda que Wagner tenha feito o curso de Administração de Empresas no ISCA (Instituto Superior de Ciências Aplicadas de Limeira) e Valter, o curso Técnico de Mecânica no Cotel (Colégio

Técnico de Limeira) mantido pela Unicamp, além de diversos cursos de aperfeiçoamento, o aprendizado também foi, sobretudo, autodidata. Isso confirma que nada substitui a observação, a prática, a leitura, a atenção aos detalhes, o interesse... Ou seja, o conhecimento adquirido a partir das dúvidas do fazer diário.

Desde o início, Geraldo Furlan deu liberdade para que seus colaboradores se desenvolvessem na prática diária de suas funções e que buscassem o conhecimento que seria necessário para completar a formação. Não seria diferente com seus filhos quando, principalmente, estes passaram a assumir funções de liderança na Furlan.

Os herdeiros fazem questão de salientar que o pai era uma pessoa simples, mas que a sua cultura empresarial foi determinante na formação deles como empresários. Com humildade e coragem carregam um dos maiores ensinamentos do pai que era o de sempre investir no próprio negócio. *Isso ficou impregnado em nossa maneira de conduzir a gestão da Furlan*, diz Valter. Por isso, a expressão **Tem que fazer? Faça!** que Geraldo utilizava diante do pedido urgente de algum cliente, tem

tanto significado. Acreditava que se o cliente tem uma urgência, é porque ele tem uma “dor”, e essa “dor” é uma necessidade, e ela deve ser atendida.

Conforme foi crescendo, a Furlan precisou contratar mais pessoas para as diversas funções que foram surgindo: industrial, engenharia, financeiro, administrativo e vendas. *Quando se é pequeno e sozinho você consegue fazer tudo, quando você expande vai precisar que outros façam por você*, assinala Valter. Ele conclui dizendo que embora o desafio seja complexo diante de um quadro de colaboradores maior, isso deve ocorrer para manter o bom funcionamento do empreendimento. Sempre levando em consideração a cultura da empresa e criando estratégias para que sejam colocadas em prática por todos.

Referindo-se ao compromisso de honrar o legado construído por Geraldo, Wagner acentua:

Ele [o pai] desafiava a todos a encontrar um jeito e buscar novas soluções. Precisa comprar uma ponte rolante? Então, compre! Precisa colocar uma linha de ar comprimido? Então, faça!

A preocupação, ao longo dos anos, foi manter viva a memória do pai, embora os desafios atuais peçam outras medidas. Assim conclui Valter:

Hoje a gente faz todo um estudo de viabilidade econômica, para ter valor de retorno. Os cálculos que a gente faz é para ter retorno em seis meses. Entretanto, meu pai achava que se fosse estratégico para o crescimento, mesmo que não desse retorno financeiro imediato, ele faria. Isso porque se não fizesse, não teria evolução e alternativas viáveis para oferecer ao cliente.

No fim, esse equilíbrio entre os valores que o pai deixou e as medidas atuais para continuar progredindo fazem com que os sucessores compreendam que para manter-se firmes no mercado é imprescindível preservar a história, modernizar seu negócio e enfrentar as crises. Evoluir, sem perder a essência!

Falando em crises, ninguém chega aos 60 anos de história sem ter atravessado algumas. Aliás, crises sempre são indicativos de que algo precisa ser repensado, fazendo-se necessário aprender com elas, superá-las e ver todo esse processo como uma grande lição.

Na Furlan algumas crises aconteceram por causa da situação do país e outras por desajustes da própria administração. Com humildade e sabedoria explica Valter:

Você vai crescendo e enfrenta muitas coisas porque passa a dar responsabilidades para outras pessoas e, nem sempre, você orienta direito ou tem condições de treinar e verificar se a pessoa está fazendo aquilo ou não. E, no caso do meu pai, isso se acentua porque ele estava crescendo na prática, fazendo no dia a dia as coisas acontecerem.

Ao que tudo indica, Geraldo tinha uma habilidade inata para conhecer as pessoas, conseguia ver além da aparência. Por isso, trouxe para perto de si pessoas que o ajudaram muito. Na prática, eles eram muito dedicados ao trabalho e tinham muita consideração pelo chefe, porém, nem sempre acompanhavam as atualizações da área de gestão, ocasionando diversos problemas administrativos.

A título de exemplificação, em 1964, enquanto Geraldo construía um dos barracões, acabou contraindo muitas dívidas. Na mesma época ele entrou num consórcio de um carro chamado Regente. Valter lembra que

o evento ocorreu no salão de cristal do clube de Limeira e o sorteio era feito em roletas antigas. O processo é demorado porque apenas na última pedra é que sai o ganhador. Imagina esperar 100 pedras serem descartadas? *No fim, estavam sobrando apenas três pedras; e não é que meu pai foi o feliz ganhador?!*, alegre-se Valter. No momento em que Geraldo percebeu a vitória saiu correndo muito animado, esbarrando nas mesas e cadeiras, indo atrás daquele carro que era a resposta que necessitava para resolver o problema da dívida que o angustiava. Um pouco de sorte sempre lhe caiu bem! Como Geraldo gostava de dizer: *se não jogar, não tem ganho!* Ou seja: só tem sorte quem a procura.

Essa pode ser considerada uma das maiores crises que ele passou no comando da Furlan, pois, caso não tivesse condições de pagar as contas, não teria como continuar com a empresa. Por isso, logo que pegou o carro tratou de vender, e, com o dinheiro em mãos, acertou o que devia. Novamente, percebemos como são necessárias atitudes de superação, motivação e acreditar que é possível vencer!

Outra situação difícil foi a crise ocorrida no período de 1991 e 1992, quando o Brasil passou por um isolamento



Imagem ilustrativa, simbolizando a roleta antiga utilizada no sorteio do consórcio Regente de 1964, onde Geraldo foi contemplado.

Foto: da esquerda para a direita.
Em pé: Débora Abrahão Furlan, Lorenzo
Abrahão Furlan e Gustavo Abrahão Furlan.
Sentados: Elisete Abrahão Furlan, Dalva
Zutin Furlan e Wagner Furlan.

comercial. Isso desacelerou as vendas e a família precisou vender carros e outros bens para manter-se. No período de 2010 a 2013 foi considerada a crise mais prolongada porque, além de dívidas de anos anteriores, o setor em que trabalhavam estava em desaceleração, gerando uma série de problemas em diversos setores que envolviam os serviços oferecidos pelos clientes da Furlan. No entanto, foi no ano de 2016 que a situação se agravou.

Aqui, faz-se necessário uma pausa para falar do neto Gustavo Abrahão Furlan, 30 anos, filho de Wagner e a terceira geração a trabalhar na empresa. Ele atuou como Gerente Administrativo/Financeiro e atualmente ocupa o cargo de Gerente Comercial. Gentilmente, nos concedeu uma entrevista em que foi possível registrar sua experiência com o avô, mas, particularmente, compreender como ele, o pai e o tio lidaram com esses desafios e o que significou participar de tomadas de decisões importantes ao ponto de encontrar caminhos para superar esses obstáculos e amadurecer profissionalmente.

Retomando os desafios de quem gere uma estrutura do tamanho da Furlan, foi justamente quando a empresa estava passando pela Recuperação Judicial que Gustavo começou seu

trabalho. Diante dessa realidade, o setor financeiro é uma das áreas que mais sentem, uma vez que os fornecedores pedem que as compras sejam pagas antecipadamente, a linha de crédito em bancos fica comprometida e alguns credores exigem a execução de dívidas. Outro aspecto que merecia atenção eram as rescisões trabalhistas que pediam muito rigor da administração para não gerar nenhum tipo de bloqueio em contas, já que os recursos financeiros eram escassos.

Ainda nesse período, tinham que lidar com a queda nas vendas e isso tornava-se outro fator de risco. Então, mediante esse cenário desafiador, pode-se dizer que 2017 e 2018 foram muito difíceis porque a administração tinha que conduzir todo esse processo.

Essa, sem dúvida, foi a pior crise que a Furlan passou, ocasionando muitas implicações.

Na verdade, isso se deu porque investimos muito para um aumento de vendas que não teve. Caso a gente não tivesse investido, não passaria por esse risco. Mas é o que falei em outras ocasiões, a gente fez o que era preciso na época, explica Valter.

As causas que levaram à recuperação judicial foram os investimentos feitos em 2010 e 2011 para ampliar a capacidade fabril. Para que isso ocorresse, duas decisões foram tomadas: a construção de um barracão e a compra de novas máquinas. O que não se esperava era a queda do setor de construção civil em 2013, o que impactou diretamente a Furlan.

Em 2014 e 2015 a empresa já estava num cenário que não conseguia gerar recursos suficientes na operação para pagar todos os financiamentos que tinham sido feitos. Consequentemente, a demanda de trabalho caiu e o investimento em compra de equipamentos e peças de desgaste e reposição foi afetado abruptamente. Isso foi se agravando de tal forma que em 2016, o único caminho possível foi entrar com o plano de recuperação judicial, processo em que as dívidas são congeladas, oportunizando uma reestruturação das contas para poder tomar um fôlego e sair dessa situação.

Aqui vale destacar a parceria estabelecida com os clientes e demais colaboradores para que essa situação fosse resolvida com menor impacto possível no trabalho desempenhado dentro da Furlan. Torna-se perceptível na fala de Wagner, de Valter e de Gustavo o reconhecimento a cada pessoa que está ajudando a vencer esse





grande desafio. A rede de apoio que estabeleceram com colaboradores, clientes, parceiros e comunidade é muito forte.

Diante dessa realidade, a memória de Geraldo se faz muito presente. Um homem que conseguiu realizar um sonho, mas que soube atravessar cada pedra no caminho, contornar problemas e passar adiante essa postura de enfrentamento e coragem.

Aos poucos, o caminho de estabilidade foi ocorrendo, de tal forma que no ano de 2022 é previsto encerrar o plano de recuperação judicial e a empresa segue aquecendo as suas vendas, ampliando os negócios e usando de toda essa dificuldade para construir uma base cada vez mais sólida dentro desse segmento.

Um grande passo nesse ciclo de crescimento é a busca de capacitação para gerir a equipe.

A virada de chave foi, sem dúvida, a parceria estabelecida com a Fundação Dom Cabral e a implementação do PAEX (programa que auxilia na profissionalização de empresas), isso garantiu maior habilidade na gestão da Furlan, capacitou os colaboradores e ajudou na escolha de profissionais adequados para cada área, destaca Gustavo.

Essa estratégia foi muito oportuna já que o objetivo era vencer as dificuldades, manter a qualidade no serviço prestado e expandir o mercado. Claro que os desafios seguem, um deles é o tempo de resposta aos cenários da macroeconomia. Mas, essa cultura do aprendizado está inserida dentro da empresa e possibilita um diferencial para o negócio.

Apesar de todas as adversidades, Gustavo destaca que é de grande valor o que vive dentro da empresa. Ele afirma que entendeu, no cotidiano, o quanto é importante a relação estabelecida com fornecedores, a honestidade nos acordos firmados, a seriedade no trabalho e o comprometimento dos funcionários, porque, na hora da desolação e da crise, precisa-se de todos em equilíbrio para que o ecossistema da empresa possa continuar vivo.

Inclusive, a parceria com mentores e negociadores que contribuíram na elaboração do plano de recuperação foi extremamente valiosa. Além de ajudar a sair dessa situação, foram generosos quanto aos honorários dos serviços prestados, levando em conta a realidade da empresa.

Vamos acompanhando este “jeito de ser Furlan” e lembrando de Geraldo a

todo instante. Esse apoio oferecido pela maioria dos envolvidos com a empresa é herança direta do legado deixado por Sr. Geraldo, prolongado nos seus filhos Wagner e Valter e, agora, estendido aos netos que, aos poucos, vão contribuindo com a história.

Impossível não fazer referência a difícil realidade que o mundo enfrenta desde 11 de março de 2020, quando a OMS (Organização Mundial da Saúde) declarou o surto da Covid-19 no planeta. Essa realidade histórica que a humanidade enfrenta perdura por mais de dois anos, ocasionando uma desestruturação sem precedentes em todos os setores, afetando a vida em todos os níveis.

Os aumentos exponenciais na cadeia produtiva dos insumos e matérias-primas, além da falta desses materiais em vários segmentos da indústria nacional e internacional, impactou fortemente nos custos de fabricação dos equipamentos e peças.

Diante desse quadro, a Máquinas Furlan, sempre respeitando a dignidade humana e com total transparência, seguiu cuidando dos seus colaboradores e clientes contribuindo, dentro de suas condições, para o enfrentamento dessa crise que já não é mais local

ou empresarial, mas que impacta o mundo como um todo.

Aqui vale muito a experiência de Wagner e Valter. Como enfrentaram muitas dificuldades ao longo dos anos, eles conseguem ter uma visão objetiva e madura diante de tudo isso. *Nossa carteira de pedidos de peças de desgaste está cheia por 4 meses, o ideal seria 6 meses de carteira cheia e nós buscaremos essa meta*, assinala Valter. Os clientes sabem que o alto custo de matéria-prima pressiona a indústria e encarece a produção fazendo com que a empresa tome medidas ágeis para poder se manter sustentável e, por conseguinte, a insegurança social em que vivemos faz com que a equipe se empenhe ainda mais.

No entanto, os gestores procuram manter os funcionários motivados com o trabalho oferecendo a formação adequada, possibilitando encontros, palestras e conversas alinhadas com todos os setores. Valter ressalta que *comparado a tudo que vivemos, estamos caminhando com maior equilíbrio*. E Wagner complementa, afirmando: *mas, apesar de tudo, é importante ressaltar que a gente não perdeu nenhum cliente mesmo em meio a essa situação da pandemia*.

Atualmente, Gustavo Furlan está na



Foto: da esquerda para a direita.
Em pé: Gino Rizzo Furlan, Giulia
Rizzo Furlan e Giovanni Rizzo Furlan.
Sentados: Helena Rizzo Furlan,
Dalva Zutin Furlan e Valter Furlan.

linha sucessória e trabalha na empresa como Gerente Administrativo e Financeiro. O trabalho principal que ele desempenha é a gestão de pessoas e suas equipes, e o monitoramento do desempenho e metas da Furlan.

De acordo com Gustavo, nos meses de outubro e novembro de cada ano, a equipe começa a elaborar o planejamento estratégico para o ano seguinte. Isso ajuda a entender como irão se manter, sempre tendo presente a demanda de seus clientes.

Essa gestão da empresa garante que os indicadores se mantenham e é extremamente necessária para que os colaboradores possam entregar resultados e sejam assegurados em suas funções. *Gustavo sempre estuda e cria estratégias que contribuem para o crescimento da empresa. Isso possibilita uma comunicação muito efetiva com todos, enaltece seu responsável direto, Valter Furlan.*

O respeito e o amor à Furlan estão presentes nos demais netos de Geraldo. A primeira neta, Débora Abrahão Furlan, 31 anos, fez uma passagem pela empresa trabalhando na parte comercial, o que a possibilitou adquirir experiência e consciência. Não obstante, decidiu conhecer novas áreas e fez outras escolhas profissionais. Como sugere

Valter: *quem sabe no futuro ela volte para a empresa e traga toda a bagagem apreendida profissionalmente e com a vida. Sempre estaremos com as portas abertas.*

Lorenzo Abrahão Furlan, 24 anos, filho mais novo de Wagner, também foi para a área administrativa e está sendo treinado no departamento financeiro e em outros setores da empresa. Os três jovens supracitados - Gustavo, Débora e Lorenzo - são filhos de Wagner e Elisete.

Os filhos de Valter e Helena são Giovanni Rizzo Furlan, 25 anos, que está concluindo Engenharia de Minas em Cuiabá, na Universidade Federal do Mato Grosso. No período de um ano vai concluir o curso e, provavelmente, fará estágios em Minerações para adquirir mais experiência na área. Em 2022, Giulia Rizzo Furlan, 23 anos, concluirá o curso de Arquitetura pela PUC-Campinas. Atualmente, ela trabalha em um escritório de arquitetura em Campinas e em alguns projetos da própria Furlan. O filho mais novo é Gino Rizzo Furlan, 19 anos, ele está na fase de preparação para o vestibular e pretende cursar medicina. Apesar de percorrer outros caminhos, certamente vai contar com a genética do avô no que diz respeito à determinação e foco na construção dos seus ideais.

De acordo com Wagner e Valter, o processo da sucessão está começando. No período de 10 a 12 meses todos os filhos serão entrevistados pela Fundação Dom Cabral, que tem por característica trabalhar com empresa familiar. Nesse processo, ela vai elencar os sonhos, os desejos, as vontades e as metas de cada um dos que podem ser sucessores ajudando a entender como eles podem contribuir na continuidade da empresa, assumindo, se for o caso, as funções que mais correspondem aos seus perfis.

Assim, é possível perceber que, nessa linha sucessória, a Furlan nunca perdeu de vista a qualidade do serviço oferecido, a profissionalização de todo o quadro de colaboradores e a relação transparente com os clientes.

No próximo capítulo iremos compreender as relações da Furlan com seus clientes e amigos, e com a comunidade limeirense onde está a sede da empresa.



CAPÍTULO 5

A relação com os clientes e a comunidade

*“A gente precisa cuidar do nosso cliente
porque é ele quem paga o nosso salário.”*

Geraldo Furlan

Assim como os demais capítulos do livro, começamos com expressões utilizadas por Geraldo no seu cotidiano. Inclusive, ele é reconhecido e lembrado pelas pessoas por conta dessa facilidade de falar de assuntos complexos com uma linguagem bem acessível.

Usamos estrategicamente a frase acima porque, a partir de agora, vamos abordar os seguintes aspectos: as parcerias comerciais, os vínculos de amizade e o comprometimento social da Máquinas Furlan.

Escrever sobre Geraldo e sua família é realmente inspirador porque revela uma história de contínuo enfrentamento de adversidades, de obstinação na realização de um sonho, de uma fé profunda na vida e de um respeito incondicional ao ser humano. Esses valores estão impregnados no jeito de ser da Furlan e quem atesta são as pessoas que têm vínculo comercial ou pessoal com a entidade.

Dizem que a empresa é o reflexo de seu dono, e mesmo que Geraldo não esteja mais entre nós, ele se faz presente na forma como o negócio é administrado até os dias de hoje, através de seus filhos. O que é isso senão a força de um legado que ultrapassa até mesmo o limite do tempo? A missão de uma instituição sempre é maior do que os seus gestores ou líderes e, estes, só terão êxito, se forem fiéis a ela.

Isso é perceptível na conduta de Wagner e Valter que fizeram a Furlan chegar até aqui, bem como no reconhecimento dos resultados e na estima dos colaboradores, clientes e amigos. É impressionante como todos

os entrevistados que conviveram, trabalharam ou foram clientes de Geraldo e seus filhos, foram solícitos ao relatar a sua experiência com a empresa.

Para entendermos a relevância da Furlan na vida de quem compartilha de sua história, vamos começar falando do trabalho realizado no Nordeste do Brasil.

Neste contexto, a colaboração de representantes comerciais é fundamental porque ajuda a expandir e fortalecer a credibilidade da Máquinas Furlan. Um desses casos é o do representante comercial Marcus Carvalho Vilela, que desempenha essa função desde 1987 nos estados de Alagoas, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte. Ele lembra que não existia nenhum equipamento da Furlan no Nordeste, só tinha um calcinador de gesso em Araripina, a 700 km de Recife, Pernambuco. Mas o avanço foi significativo a tal ponto de hoje ter um parque instalado com todo o equipamento da Furlan. São mais de 15 britadores, sendo que toda brita, de diversas capitais do nordeste, passam pelos equipamentos da Furlan. São 35 anos de trabalho e parceria que proporcionaram uma expansão e um impulso muito grande para o desenvolvimento industrial da Máquinas Furlan na região.

É importante enfatizar que o equipamento de mineração dura décadas. Portanto, quando uma venda não é realizada isso causa muito impacto no orçamento da empresa e só depois de um longo período poderá ser oferecido para aquele cliente a mesma peça.

Uma experiência que reflete a qualidade dos produtos fornecidos pela Furlan aconteceu na cidade de Alfenas-MG. Certa vez, um cliente dessa cidade comprou um britador de mandíbula 80x60 da Furlan, chamado atualmente de JC 800. Desde que o britador desceu do caminhão e foi colocado na base, ele só era desligado para trocar as mandíbulas quando havia desgaste. Tecnicamente, a expectativa desse tipo de máquina é que funcione 200 horas mês, contudo, o britador da Furlan estava rodando 24 horas por dia durante uma década!

Pois bem, um outro cliente que estava analisando o funcionamento da máquina da Furlan não teve dúvidas diante daquilo que testemunhou em Alfenas. Ele fechou o negócio na hora, pois entendeu a credibilidade que tinham quando o assunto era resistência e excelência do produto.

Ao falar das características de Geraldo, os representantes lembram que ele era um homem simples, de poucas palavras e sábio na forma de



comunicá-las. Recebia todos na sua sala, do porteiro ao engenheiro, e não deixava ninguém de fora.

Em meados dos anos 90 a empresa adotou um procedimento de fazer um encontro com os representantes. Esses encontros ocorriam na empresa e o encerramento era no sítio de Geraldo. Era uma oportunidade valiosa de conviver com ele, conhecer os demais colaboradores e ter momentos memoráveis saboreando uma cachacinha, presente oferecido a todos os amigos e parceiros da família Furlan e que se estende até os dias de hoje. A tradição desse presente remete à produção de cachaça na Fazenda Itapema, local em que Geraldo cresceu. Nesses momentos é possível perceber como ele honra a sua história e, apesar de toda a proporção que sua vida tomou como um grande empresário, mantém-se fiel às suas origens.

Quando o assunto é conservar-se líder no segmento, os representantes acreditam que a Furlan deve continuar preservando sua qualidade, produzindo cada vez mais com eficiência. O segredo está no fato de que as pessoas comprem a partir da experiência de seus pares, por isso que a tecnologia empregada na fabricação das peças e o zelo no relacionamento com o cliente são tão necessários e

estimados na Máquinas Furlan.

Outra região em que a Máquinas Furlan firmou negócios e amizade é no estado do Espírito Santo, especificamente na cidade de Linhares. Para falar sobre esse assunto, entrevistamos Mário José Borlini que representou os irmãos e parceiros de negócios Antônio Carlos e Miguel Arcanjo Borlini. Eles possuem um conjunto de empresas, dentre elas estão a Pedreira Aracruz, Brita Norte Ltda, Arepedra Borlini Ltda, entre outras.

Mário recorda que viu um equipamento da Furlan numa exposição, era um britador primário. Como suas empresas utilizam máquinas do ramo da mineração, começou a estabelecer contato com Valter. A partir de então, à medida que a negociação avançou, compraram todos os equipamentos: britador primário, peneiras vibratórias, e outros.

Para ele, o imprescindível nesse relacionamento é o *contato direto com o proprietário e o laço de amizade, isso possibilita discutir o negócio com confiança, e a Máquinas Furlan proporciona essa abertura*, assinala. Mário Borlini acentua, ainda, outros aspectos que considera a Furlan de ponta: a atenção que se dá a todo o processo de compra, a análise

séria das necessidades do cliente, a manutenção constante desse vínculo e o aprimoramento contínuo de seu equipamento.

Em nome de sua família, Mário José Borlini, deseja muito sucesso a Máquinas Furlan e acredita que esse tipo de negócio dá certo porque o modelo familiar gera progresso, desenvolvimento e emprego. Considera que para manter esse modelo de negócio, sempre se deve cultivar o respeito ao membro da família que está na direção naquele momento; além, claro, de manter viva e valorizar a memória do fundador. *Isso está presente na gestão da Furlan. É só conviver com eles e logo você percebe!*, conclui Borlini, agradecendo a parceria existente entre eles e comprometendo-se a mantê-la por um longo tempo.

A Máquinas Furlan segue cumprindo a missão de preservar sua relação com clientes e com a comunidade. Isso é perceptível, também, nas relações estabelecidas com as empresas situadas na cidade de Limeira-SP. Afinal, neste local Geraldo viveu praticamente toda a sua vida, construiu sua família e consolidou a sua obra.

Por isso, ao conversar com empresários da região, a estima e





a satisfação que demonstram em falar de Geraldo, de seus filhos e da Máquinas Furlan é muito grande. Esse é o caso do Grupo Engep, que através de Roberto Martins, sócio e fundador, comenta essa trajetória.

A história do Grupo Engep se entrelaça com a história da Máquinas Furlan, pois o contato com Geraldo se deu desde os anos 70, período em que ele estava à frente da administração. Na ocasião, o grupo possuía pedreiras em várias cidades como Iracemápolis, Araras, Leme, Aguai e Campinas, todas no interior de São Paulo.

De acordo com Roberto Martins, Geraldo era um empreendedor com profundo conhecimento dos equipamentos para o setor de mineração e sempre esteve empenhado em oferecer a melhor tecnologia dos equipamentos que produzia. Olhando para o lado humano do Sr. Geraldo era fácil descrevê-lo: pessoa de fino trato, comerciante de fio de bigode e com grande visão de futuro, enaltece Roberto Martins.

Foi desta forma que os sócios do Grupo Engep conheceram e passaram a admirar o seu trabalho.

Vivíamos em tempos totalmente diferentes dos atuais, não existia toda esta tecnologia digital.

Antes, as peças eram fabricadas quase que manualmente. Na época, administrar uma grande empresa representava enorme responsabilidade e enfrentamento de desafios, acentua Roberto Martins.

Outra ênfase dada por ele é de que o legado de Geraldo não foi abandonado, pois este conseguiu transmitir com maestria todo o seu conhecimento, adquirido nos árduos anos de trabalho, aos filhos Wagner e Valter que, por sua vez, conseguiram absorver toda a experiência vivida com o pai. ***Mas sem sombra de dúvida o maior legado deixado pelo Sr. Geraldo a seus filhos foi o seu exemplo de caráter, honestidade e simplicidade,*** revela o empresário.

Essa maneira de ser dos filhos de Geraldo ficou mais conhecida pelo Grupo Engep em 2008 ao adquirir a Pedreira Sertãozinho: *ali pudemos comprovar que todos os ensinamentos aprendidos com o pai tornaram-se realidade, pois da mesma forma que negociávamos com o Sr. Geraldo, tratamento idêntico foi dispensado pelos filhos,* recorda Martins.

Para encerrar, Roberto Martins reconhece que embora o tempo passe muito depressa, pessoas como Geraldo jamais serão esquecidas



na cidade de Limeira. Aquilo que no início era um pequeno trabalho realizado no fundo do quintal, através do espírito empreendedor, foi possível transformar-se numa grande empresa responsável por sustentar inúmeras famílias limeirenses. Nós do grupo ENGEP somos gratos por termos conhecido e convivido com o Sr. Geraldo Furlan através da Máquinas Furlan que, diretamente, participou de nosso crescimento, finaliza.

Essa estima se consolidou desde os primórdios do trabalho de Geraldo, e os seus primeiros clientes afirmam isso com segurança, como por exemplo Wildenir Bruscato.

Ele não tinha horário, qualquer momento em que quebrava um britador, eu entrava em contato através de uma telefonista, já que o sistema não era tão acessível, e Geraldo pedia para levá-lo até ele sem considerar se era final



de semana ou feriado, aponta o cliente satisfeito.

Ele aceitava o serviço sem colocar empecilhos. Por isso, Wildenir reafirma que deve muito a Geraldo, uma vez que podia contar com sua ajuda para resolver qualquer problema que acontecesse na pedreira.

Para ele, os 60 anos da Furlan representam intenso trabalho, luta e dedicação. Afirmo que é uma empresa feita por pessoas muito honestas,

que colaboram com os clientes e que não deixam nada a desejar. São 60 anos de uma história muito bonita, considero-me uma testemunha ocular. O diferencial da Furlan, no meu caso particular, era a amizade que existia entre nós. Geraldo era um homem extraordinário! - enaltece o amigo de longa data.

Para Bruscato, esses valores da empresa são características presentes na família Furlan. Ele percebe que a



Geraldo Furlan e sua
esposa Dalva Zutin Furlan.



Premiação ACIL concedida
à Máquinas Furlan Ltda.

*Foi um legado
abraçado por eles com
muita competência e
comprometimento.
Jayme Cheque Júnior*

honestidade, a delicadeza no trato e a responsabilidade de cumprirem as promessas fazem parte de todos os projetos que eles colocam a mão. Wildenir atesta que, durante as negociações, nunca viu a Furlan querer levar vantagem, o que era justo predominava e o que combinavam mantinha-se até o fim.

Desejo que a Máquinas Furlan prossiga nesse caminho brilhante traçado até agora. Que o Wagner e o Valter continuem essa tradição iniciada por Geraldo e que não falte sorte e prosperidade para todos os funcionários e demais envolvidos no trabalho. A gente morre, mas a empresa não, ela continua, então que essa empresa dure por muitos e muitos anos, encerra Wildenir Bruscato.

Outro relato muito significativo foi do arquiteto Jayme Cheque Júnior, filho de um dos responsáveis por favorecer o início da experiência profissional de Geraldo na Fábrica de Fósforo Jaime Cheque. O arquiteto conheceu a história da Máquinas Furlan quando foi contratado para fazer uma reforma na casa da família. Na ocasião, Geraldo contou a Jayme que aprendeu muito com o seu pai durante sua permanência na fábrica, e o quanto gostava de estar lá.

Com o passar do tempo, Jayme elaborou novos projetos, como por exemplo, a reestruturação do sítio de Geraldo, onde foi desenvolvido todo um sistema de lazer e convivência. Em seguida, planejou a casa do Wagner e do Valter, e contribuiu na construção de uma nova casa para Geraldo e Dalva, que por uma feliz coincidência, acabou sendo na mesma rua onde Jayme reside.

Nessa relação, Jayme enfatiza que o vínculo entre eles sempre foi de muito respeito e, até hoje, as famílias têm grande apreço uma pela outra. Ao falar sobre a empresa ele destaca que a Furlan está muito bem estabelecida, gera diversos empregos e são bem conceituados na cidade. Afinal, quando você emprega um profissional, abraça uma família inteira. Valoriza, também, a participação de Valter e Wagner na **ACIL** (Associação Comercial e Industrial de Limeira) destacando que o relacionamento deles com a cidade é muito importante. Ele compreende que:

A Furlan é uma indústria originária de um cidadão limeirense, que está aqui desde muitos anos e isso cria um vínculo ainda maior com as pessoas. Saber que durante 60 anos a empresa é da mesma família é um marco em nosso país, uma vez que a indústria passa por grandes

desafios. A Furlan conseguiu se preservar durante todo esse tempo e isso é de um valor incalculável.

Jayme destaca que a visão de futuro de Geraldo era muito ampliada porque ele passou sua experiência para os filhos, e que esses se profissionalizaram e se atualizaram para assumirem o trabalho e novos desafios.

Foi um legado abraçado por eles com muita competência e comprometimento. Por isso, desejo muito mais do que 60 anos e que Wagner e Valter sigam passando para as próximas gerações o legado construído até aqui, e assim possam continuar escrevendo essa história de tamanha inspiração. Finaliza Jayme Cheque Junior.

E o que não falta são depoimentos que mostram a relevância da Família Furlan. São muitos relatos de pessoas que acompanharam essa história. Imagine o sentimento de quem viu tudo de perto, desde as primeiras marcações para a construção do barracão e do prédio administrativo da Furlan? Esse foi o caso de Antoninho Pedro, que fala de Geraldo como se fosse um membro da família:

Eu celebro os 60 anos da Furlan com uma grande alegria e orgulho, contem comigo sempre, afirma emocionado.

Antoninho diz que a família sempre o convidou para os momentos de celebrações e conquistas, mas também participou e procurou ajudar nos momentos de dificuldades. Recorda que teve oportunidades únicas de conversas com Geraldo e que via nele a figura de um pai, sempre atento, acolhedor, um homem que tinha uma palavra oportuna para cada situação. Essas conversas, no escritório do Geraldo, não se limitavam somente a trabalho, eram também sobre as dificuldades da vida e da família. Outro fato que chama sua atenção é a maneira como a Furlan trata seus colaboradores. Inclusive, Antoninho teve a oportunidade de conviver com os primeiros que trabalhavam na empresa e nunca ouviu uma queixa ou palavra que desabonasse a Furlan. Para ele, a atitude dos colaboradores é reflexo do caráter de Geraldo e do respeito com que tratava todas as pessoas.

Nesses 60 anos da Furlan, Antoninho deseja que a empresa continue fazendo história e que os valores dessa família sigam contribuindo no crescimento de Limeira.

Um olhar importante nesse momento

histórico revela-se através de Gustavo Furlan. A inovação que a empresa busca não está apenas nos processos de fabricação e vendas, mas também na juventude que pode fazer uma leitura da história e contribuir para que a Furlan siga sua missão. Ele formou sua opinião a respeito dos clientes a partir do desafio enfrentado desde o momento em que entrou na empresa.

Para Gustavo, a capacidade de se reerguer, passar pelos desafios e ficar em pé é um dos maiores atributos da Máquinas Furlan. O impressionante é que apesar de todos os problemas enfrentados, ela sempre teve uma base de clientes muito sólida. Isso se revelou ainda mais forte no processo de recuperação judicial, uma vez que a empresa permaneceu com praticamente 100% da carteira de clientes. *A Furlan é uma empresa familiar que acolhe e estende seus laços para os clientes e eles, por sua vez, valorizam muito essa história e a relação de proximidade e afeto, afirma Gustavo.*

Em sua análise, isso facilita no momento da negociação porque ela está embasada na simplicidade e na confiança. Fica claro, aqui, a simplicidade de como tornar processos difíceis mais práticos, diferentemente do “simplismo” que é fazer algo sem levar em consideração toda a complexidade.

Outro aspecto importante que o jovem comenta é que muitos clientes têm uma história similar à de Geraldo: começaram também com muita batalha! *Eram avôs que negociavam com a Furlan, que passaram essa prática para os filhos e hoje são os netos que continuam se relacionando, atesta.* As empresas vão se fortalecendo através desses laços familiares culminando no crescimento do negócio de todos.

O que Gustavo espera para o futuro da empresa é de que ela seja totalmente profissionalizada e que não dependa exclusivamente de familiares para ser gerida. Isso possibilita que profissionais qualificados sejam contratados para trabalhar na Furlan com possibilidade de continuarem sua formação, e, consequentemente, permitindo que a família Furlan seja capaz de conciliar seus projetos pessoais.

A instituição como um todo entende, ainda, que tem um impacto direto na comunidade da qual faz parte. Por isso, as relações com as pessoas se estendem além das negociações comerciais e chegam a um compromisso social fazendo com que a empresa colabore com entidades beneficentes e projetos que têm como finalidade a educação e profissionalização de jovens.

Essa consciência está presente nos valores da empresa e sempre foi incentivada por Dona Dalva. Ela participava ativamente do convívio, das comemorações e da relação saudável com os funcionários e com a comunidade. Valorizava, sobretudo, ações que promoviam a caridade com quem mais precisa. Essa postura da mãe continua sendo colocada em prática na gestão de seus filhos. Eles seguem ajudando instituições como a **ARIL** (Associação de Reabilitação Infantil Limeirense) onde Valter foi presidente executivo e presidente do conselho por longos anos, continuando como conselheiro até o momento; a **APAE** (Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais), a **ALICC** (Associação Limeirense de Combate ao Câncer), **Santa Casa de Limeira** (onde atualmente Wagner e Valter fazem parte da irmandade e Valter também do conselho fiscal).

A Furlan foi patrocinadora direta durante vários anos do projeto **Empresários do Futuro**, contando com o apoio da **Junior Achievement**, organização internacional com mais de 100 anos de história, responsável por formar no Brasil mais de 5 milhões de jovens através de programas de Empreendedorismo, Educação Financeira e preparação para o Mercado de Trabalho. Dessa organização, Wagner foi presidente



por alguns anos, sendo ainda membro do Conselho junto com Valter.

Além disso, Valter foi o diretor do **DEA** (Departamento das Entidades Assistenciais). Atualmente Wagner é membro do Conselho Deliberativo do **IDELI** (Instituto de Desenvolvimento de Limeira) e Valter é membro da Diretoria.

A Furlan também participa como articuladora de várias associações de classes, entre elas: **ACIL** (Associação Comercial e Industrial de Limeira) a qual Valter foi presidente da diretoria e atualmente faz parte do Conselho Consultivo; **ABIMAQ** (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas) onde Valter foi Vice-Presidente da regional de Piracicaba e, atualmente, faz parte da **CSCM** (Câmara Setorial de Cimento e Mineração), onde também já atuou como presidente; **CIESP** (Centro das Indústrias do Estado de São Paulo) no qual Wagner foi diretor titular por aproximadamente sete anos e, no momento, faz parte do Conselho Consultivo e **ABIFA** (Associação Brasileira das Indústrias de Fundição).

O compromisso da Furlan é continuar contribuindo ainda mais com ações voltadas para o desenvolvimento social e o cuidado com a vida. O reconhecimento dessa benfeitoria social parte também dos poderes públicos e o atual prefeito de Limeira, Sr. Mário Botion, expressa em nome de toda a comunidade Limeirense o reconhecimento pelos serviços prestados pela Máquinas Furlan. O prefeito destaca que Limeira tem histórico muito positivo nas ações empreendedoras há muitos anos, as quais permitiram que a cidade seja reconhecida como pólo de desenvolvimento da indústria metalúrgica e eletromecânica.

O Senhor Geraldo Furlan foi um destes homens visionários e empreendedores, que fundou a Máquinas Furlan e, ao longo dos anos, a tornou uma das principais empresas de Limeira, e também líder nacional no seu segmento, enaltece Botion.

Segue afirmando que além de fundar a empresa, ele transferiu

para seus filhos, Wagner e Valter, o espírito empreendedor necessário para continuarem fazendo gestão de resultados e, assim, alavancar o crescimento da empresa, seguindo como referência em qualidade, gestão, valores e princípios.

O reconhecimento pelo trabalho da instituição fica evidente quando o prefeito certifica que a Máquinas Furlan é uma das mais importantes empresas limeirenses, contribuindo com o avanço da economia local, reforçando que a Furlan tem papel fundamental no desenvolvimento econômico e social da cidade.

Em nome da comunidade limeirense, parabenizo a Família Furlan que, ao longo desses 60 anos, engrandeceu nosso parque industrial elevando e valorizando o nome de Limeira no cenário nacional e internacional, conclui o prefeito Mário Botion.

A cidade de Limeira soube reconhecer o valor de Geraldo concedendo, através da câmara dos vereadores o título de cidadão Limeirense, mediante projeto de lei de nove de

dezembro de 2002, apresentado pelo vereador Tarcílio Bosco. Geraldo ficou imensamente feliz com esse gesto de tamanho respeito para com ele, sua família e sua história. Esse momento foi uma oportunidade para reunir-se com as pessoas que sempre caminharam ao seu lado.

No ano de 2019, a Câmara Municipal de Limeira sancionou a lei que perpetuaria o nome de Geraldo Furlan à Rua Projetada 06A/B, no Parque Tecnológico, no Município de Limeira, iniciativa proposta pelo vereador Marcelo Rossi.

Esses foram alguns dos principais depoimentos sobre a valiosa relação de Geraldo Furlan e sua família com os clientes, colaboradores, representantes, amigos e em todas as associações em que a empresa se faz presente.

No próximo capítulo vamos entrar na sala de estar da família Furlan. Uma entrevista com os filhos, as noras, os netos e a presença ilustre de Dona Dalva, companheira de vida do Sr. Geraldo.



CAPÍTULO 6

Furlan: uma família de valor

*“Se não deu para resolver hoje, amanhã
é um outro dia, não fique ansioso”*

Geraldo Furlan

Para elaborar este capítulo fomos recebidos na casa dos anfitriões Helena e Valter. Também estavam presentes Wagner e a esposa Elisete que moram na casa ao lado e a estimada Dona Dalva Furlan. O desafio desse encontro foi conciliar a agenda de todos, especialmente dos netos, já que cada um mora numa cidade e estão no mundo do trabalho, conciliando o

tempo com estudos e outros projetos. Além disso, esse livro foi escrito ainda sob os efeitos da devastadora pandemia da Covid que afetou o mundo desde 2019. Diante disso, faz todo sentido a expressão de Valter durante a entrevista: *depois de dois anos, esse livro foi capaz de reunir toda a nossa família, isso é um grande motivo para celebrarmos.*



A emoção da noite ficou por conta da presença de Dona Dalva que aqueceu o coração de todos e agregou ainda mais valor para o momento. Mesmo com o estado de saúde debilitado, uma vez que convive com Alzheimer, ela permaneceu atenta a tudo o que ocorria à sua volta e, em diversos momentos, reagiu com risos ou até com acenos positivos com a cabeça diante de alguma lembrança que a família trazia à tona.

Interessante conhecer as mulheres que mantêm firme a estrutura da família Furlan. Na ocasião, as noras

de Dalva puderam expressar o que sentem em relação a toda história, mas, em especial, o que sentem pela companheira fiel de Geraldo.

A nossa primeira entrevistada foi Helena Antonieta Rizzo Furlan, 57 anos, psicóloga e artesã. Junto com Valter são pais de Giovanni Rizzo Furlan, 25 anos, Giulia Rizzo Furlan, 23 anos e Gino Rizzo Furlan, 19 anos. Ela conhece os sogros desde quando eles frequentavam a pizzeria Rizzo, negócio que pertence à sua família e local onde Geraldo pedia fielmente a pizza de calabresa.

Helena começa dizendo que é fundamental o companheirismo que tem com o seu marido Valter e que pretende sempre oferecer apoio emocional já que a missão assumida é muito grande. Ao falar de seu relacionamento com a sogra destacou que nunca tivemos um dissabor, sempre foi uma relação amorosa, fortalecida com o tempo. Dona Dalva sempre estava disposta a ajudar. Helena é grata porque é muito mais do que uma relação entre nora e sogra, elas construíram um vínculo de amizade na generosidade.



Sobre os 60 anos da Furlan, Helena comenta que o seu olhar é muito atento quanto ao comprometimento com o crescimento profissional dos colaboradores. A empresa preocupa-se com as pessoas que estão lá no dia a dia e isso é fundamental, afirma. Nesse sentido humano e profissional ela deseja que possam progredir cada vez mais e vê, na presença de seu sobrinho Gustavo, uma contribuição para manter o elo da família dentro da Furlan.

Com uma atitude calma e observadora, a esposa de Wagner, Elisete Abrahão Furlan, 60 anos, inicia

falando de seus 34 anos de casamento e enaltece a boa convivência que tinham com os sogros desde o namoro. De sua relação com Wagner nasceram Débora Abrahão Furlan, Gustavo Abrahão Furlan e Lorenzo Abrahão Furlan. Elisete fala que foi uma enorme luta que Geraldo e Dalva atravessaram pois, no começo, não tinham praticamente nada. O fogão que ela tinha para cozinhar possuía apenas duas bocas, revela a nora. Para ela, a postura sempre humilde e simples com relação ao uso dos bens reflete bem o aprendizado adquirido nesses momentos de privação.

Ao serem perguntadas se já tiveram algum contratempo entre as famílias, tanto Helena quanto Elisete respondem com convicção que o segredo para essa relação tão saudável entre as duas famílias é o respeito e o senso de nunca invadir o espaço do outro.

Elisete lembra que a educação dos filhos sempre foi da responsabilidade de Dona Dalva já que os horários de trabalho do pai eram muito intensos. Dessa forma, o jeito de ser de Wagner e Valter, bem como a educação recebida são um presente

que ganharam através da dedicação amorosa da mãe.

Por meio desse relato dos familiares, pode-se concluir que Dalva sempre foi uma mulher de muita fé, enfrentou períodos sozinha porque o marido precisava trabalhar e viajar para visitar clientes e ampliar o negócio. Ela sabia transformar esses momentos de solidão e privação em fortalecimento interno e gerenciamento do próprio lar, sendo uma das principais apoiadoras do crescimento da Furlan, já que oferecia apoio incondicional para o marido. Isso só é possível

para um coração generoso e que possui uma visão de futuro. Até hoje, funcionários antigos recordam a figura de Dona Dalva e valorizam o período em que trabalharam com Geraldo. Notadamente, nessas falas revela-se o que eles viviam na intimidade de casa.

Quando chegou a vez dos netos falarem, eles se aconchegaram perto da avó. Com risos e gestos de carinho, iam relatando a percepção que tinham de Dona Dalva. Lorenzo diz que "avó" é uma palavra muito forte e se emociona ao falar sobre ela: ela é





uma guerreira, é a vizinha que sempre estava junto desde quando a gente era muito pequeno. A emoção toma conta pelo fato de poder conviver diariamente com Dalva.

A neta Giulia conta que ao andar de velotrol, ela saía correndo e a avó corria atrás pedindo para voltar. Era uma avó que adorava brincar e participar da nossa infância, tinha uma alegria muito peculiar, afirma enquanto acarinha as mãos de Dalva.

Já Débora, a neta mais velha, fala de seu empenho. A palavra que melhor a define é cuidado! Ela sempre cuidou, inclusive do esposo, estava com ele em qualquer circunstância, assegura. Outro elemento importante é a fé. A casa de Dona Dalva era um santuário de oração. Logo na porta é possível ver a Santa Ceia, muitas imagens de santo espalhados e a oração do terço estava sempre presente na programação da televisão, recorda a neta.

Dalva sempre manteve-se fortalecida pela oração e isso foi estendido para toda a família. Nos últimos anos o que ela passou é digno de ser considerado uma grande graça devido às complicações que teve, afirmam os netos.

Giulia emociona-se e declara: a minha vó é a pessoa mais forte que eu conheço. Ao dizer isso, ela narra (com ajuda dos primos) os detalhes do adoecimento de Dalva. Ocorre que no ano de 2019 ela sofreu uma queda e quebrou o fêmur, na ocasião precisou de cirurgia. Em 2021 acabou caindo novamente, sofrendo uma lesão na cabeça, o que agravou ainda mais o avanço do Alzheimer. Além disso, essa circunstância também a levou a uma cirurgia devido a um coágulo formado no momento da queda. Dalva reagiu melhor do que o esperado diante dessas adversidades que abalaram sua saúde, demonstrando o quanto ela é resistente ao sofrimento. Não foi por acaso que Geraldo encontrou na esposa a coragem e a persistência de quem não desiste no primeiro problema que surge.

Quando desafiados a definir a avó com palavras que mais refletem sua admiração por ela, Giovanni resume como batalhadora, forte e feliz; Gino ressalta o companheirismo e fidelidade com seu avô, e como um bom candidato ao curso de medicina, enaltece a resiliência nesse momento de fragilidade física e mental; Débora, por sua vez, fala do altruísmo, dedicação e doação pela família.

Dona Dalva é sinônimo de amor, de acolhimento e de afeto; uma mulher que congrega e inspira toda a família a seguir em frente. Indubitavelmente um símbolo de resiliência, de coragem diante de circunstâncias em que as condições físicas podem limitar os movimentos, dificultar os passos e fragilizar as memórias, mas, jamais apagar a história que forja a identidade. Efetivamente, a identidade da família Furlan tem muito do lado afetivo de Dona Dalva. Destarte, não foi com a mesma resiliência e coragem que o Sr. Geraldo ergueu uma empresa sexagenária? Sem dúvidas, Dona Dalva fortaleceu aquele jovem sonhador a seguir em frente, a perseverar contra todas as adversidades e privações pelas quais eles passaram desde o início do casamento.

Ao lado (e não atrás) de um homem forte, sempre tem uma mulher igualmente forte, capaz de congrega, que mantém os vínculos, que silencia, que espera o melhor momento para agir e que é o incentivo nas ocasiões em que se pensa em desistir. Se empreender é - entre tantos atributos - a capacidade de sonhar, de decidir, de realizar, de aplicar, de esforçar, de dinamizar, e flexibilizar... uma tarefa difícil e trabalhosa em busca

de algo novo, então a Máquinas Furlan é fruto genuíno de um casal de empreendedores: Sr^a Dalva Zutin Furlan e Sr. Geraldo Furlan.

Voltando a entrevista devota dos netos, quando perguntados sobre o avô, todos afirmaram que Geraldo era um homem que perseverou no seu sonho, acreditou em uma ideia e teve ambição na vida. *Ele nunca desistiu, porque quem quer coloca os meios e não olha para trás*, diz Gustavo com convicção. Inclusive, os netos são unânimes em afirmar que vão inspirar-se nele durante a vida inteira. *Acho que meu avô serve como uma inspiração, de determinação por tudo o que ele construiu, pelo legado que deixou. Ele tinha essa força interna de nunca desistir, ele é um exemplo para nós*, encerra Giulia.

O neto mais novo, Gino, agradece ao avô: *ele pensou na gente, pensou em quem ficou, era um sonhador com os pés no chão, por isso o legado é tão significativo*. Impossível trazer tantas memórias e ficar indiferente. Não à toa, Lorenzo se manifesta espontaneamente: *eu sinto muita saudade do meu avô, ele era muito guerreiro, muito batalhador*.

Em consonância, Débora comenta que o mais impactante é a questão do sonho que o avô tinha: *ele era um*

sonhador e foi até o fim para poder ter êxito no seu empreendimento. Perseverar sempre, não desistir, precisa lutar, correr atrás! Esse podia ser o lema do meu avô. Ademais, ela conta um fato inusitado: Um dia, Débora chegou para Wagner, seu pai, e disse que queria fazer uma tatuagem, tendo como reação uma resposta negativa. Contudo, quando contou que era em homenagem ao avô, o pai riu e disse: “ok! Se o seu avô deixar, tudo bem!”. Ao falar para o avô, recebeu um olhar desconfiado, mas, assim que revelou ser uma homenagem para ele, conquistou um meio sorriso. Mas a alegria total surgiu no rosto do avô quando ela explicou qual seria o símbolo: um palito de fósforo aceso e o outro apagado. Pelo fato de ser a primeira neta, Geraldo não perdia um momento para ficar com ela e a primeira coisa que ensinou foi acender o fósforo. Não demorou muito para o próprio avô contar para todo mundo que a neta iria fazer uma tatuagem e que o motivo era a homenagem para ele.

Ao falarem do legado da empresa e de seus 60 anos, os jovens netos dizem que consideram que a sua principal característica é a resistência para enfrentar adversidades. Débora manifesta enorme consideração pela obra e fala que é incontestável o que o avô construiu.

Mas, quero dar um destaque especial para meu pai Wagner e meu tio Valter, eles foram incansáveis desde que assumiram a empresa, dedicaram a vida deles para que a Furlan chegasse até aqui. Muito obrigada”, fala a primogênita em nome dos demais.

E continua suas considerações,

penso que minha mãe Elisete e minha tia Helena têm um papel indispensável de ser o sustento da família, são pais maravilhosos, que não mediram esforços e tornaram as nossas casas espaço de companheirismo, aceitação e compreensão. Sei que meus primos compartilham do mesmo sentimento, por isso, quero aproveitar para manifestar como somos gratos pela família que temos e nos amamos demais, finaliza.

Sobre as marcas da história que jamais serão esquecidas, Gustavo trabalha a ideia de que devemos fazer algo que vale a pena em nossa vida pois, a gente morre duas vezes: uma é a física e a outra quando a última pessoa que lembra da gente parte. Daí o valor de ter uma vida longa e deixar um legado. Fazer algo que tenha impacto não só para si mas para as demais pessoas, conclui.

Os pais ficam atentos a toda a conversa, certamente emocionados e cheios de orgulho dos filhos. Wagner fala que esses 60 anos são de muito trabalho, valor, empenho, perseverança, flexibilidade e que é reflexo do legado deixado por seu pai. Enfatiza que sente muito orgulho por ter participado desse crescimento. E deixa claro que o fato de ser o mais velho nunca foi algo que o colocou em lugar de destaque ou de privilégio, muito pelo contrário, sempre quis caminhar junto, caminhar lado a lado com seu irmão, numa relação de grande parceria e companheirismo.

Com satisfação afirmou que tudo o que tinha que dizer sobre o seu pai, falou pessoalmente, ainda em vida. Disse ao pai que ele foi um grande professor, um grande amigo e um grande inspirador. Por fim, manifestou todo seu amor voluntariamente: eu te amo muito meu pai!

Valter afirma também que apesar do pai ser autoritário e sério, a relação entre eles sempre foi mantida com muito cuidado e respeito. Ao falar da família que construiu e da família de seu irmão Valter, era só elogios dizendo que a satisfação é grande e que o maior desejo é a felicidade de cada um deles em qualquer caminho que almejam seguir.



Valter também reafirmou todo o amor ao pai e disse que ele era mais corajoso do que eles são hoje, porque colocou os dois filhos na sucessão, mesmo com colaboradores mais experientes sendo contrários e precisando até mudar o quadro de trabalhadores para que os filhos pudessem ser aceitos e tivessem a liberdade de articular o trabalho dali para frente. Isso indica um passo de muita confiança e coragem, reconhece o atual Presidente da Furlan.

Geraldo realmente acreditava que a partir da sucessão o caminho que se desenhava era uma vida longa da

Furlan e que, para dar esse passo rumo ao novo, só seria possível através de uma mudança significativa. Ele encarou de frente um processo que envolvia humildade, confiança e desapego para prolongar seu sonho através dos filhos.

Meu pai era corajoso ao ponto de mudar o ritmo da empresa para que os filhos pudessem aprender. Nós começamos por conta própria, sem ele convidar, mas quando nos viu caminhando, mudou o ritmo da Furlan para que a gente aprendesse e assumisse o trabalho. Enfatiza Valter.

Valter diz que Geraldo trabalhou 55 anos na empresa e que os filhos estão trabalhando há quase 50. Mas, nada se compara ao fundador que começou praticamente do zero e multiplicou tudo o que conquistou até chegar a ser a potência que é hoje.

Ao serem motivados a imaginar a presença de Geraldo naquela noite e sobre o que seria o conteúdo da conversa, Valter logo brinca que como um típico italiano já estaria falando que a sessão de fotos e entrevistas estava longa demais e Dona Dalva acena com a cabeça quando ouve a frase, o que foi motivo de risos por parte de todos.

Valter agradece muito pelo pai ter confiado neles e ter apostado nos filhos para fazerem da empresa o que ele sozinho não conseguiria em termos de expansão. O crescimento dos últimos 20 anos, Geraldo sempre atribuía aos seus filhos porque via neles o espírito empreendedor e a vontade de fazer dar certo.

Mas, os filhos acreditam que se Geraldo tivesse as condições atuais para começar o negócio, seria muito mais arrojado do que eles. Aqui

percebe-se claramente a valorização e o agradecimento sincero dos herdeiros diante da obra iniciada pelo pai e prolongada na história de cada um. Wagner assegura que a pergunta que faria para seu pai é *como fazer para ser arrojado como o senhor?*

Wagner retoma, ainda, a conduta da Furlan e salienta que os valores sempre foram muito fortes, inclusive isso é transmitido mediante processo de contratação e para parceiros de negócio, isso é uma grande sustentação

para a família. *Valores são as raízes que pautam tudo: amizade, relacionamento, oportunidade de emprego, tudo que direciona as nossas escolhas*, conclui.

O irmão Valter continua dizendo que é *uma empresa voltada para a inovação, embora muito tradicional, sempre busca um jeito novo de fazer as coisas, sempre evoluindo para lidar com a novidade*.

Ao ouvir o relato dos netos de Geraldo e Dalva é emocionante perceber o amor e o afeto em que eles foram





envolvidos desde a infância. Enquanto a entrevista ocorria, percebemos várias demonstrações de carinho entre eles e deles com a avó.

Há uma dimensão de respeito humano muito grande e uma liberdade para cada um ser quem é. São pessoas diferentes em seus temperamentos e visão de mundo e, como era de esperar para uma família com tanta história, cada um vai desbravando seu caminho, seja na área de atuação da empresa, seja em áreas totalmente novas.

Talvez aí esteja o ato mais coerente de uma família empreendedora: poder correr o risco na busca de um

sonho. Não como um aventureiro intempestivo, mas como um audacioso preparado. Afinal, coragem não é a ausência do medo, mas a capacidade de, com medo mesmo, ir em frente, porque se planeja.

Foi assim que Geraldo Furlan escreveu sua história, sem um roteiro muito bem programado, mas sempre fiel e coerente com o que ele queria, com o que sabia fazer, sendo fiel às suas intuições e planejando as ações. Era um homem disposto a aperfeiçoar, a aprender, a pedir ajuda, a admitir as dificuldades e a recomeçar todas as vezes que fossem necessárias.

Uma história inspiracional é aquela em que a gente pretende encontrar algumas pistas para nossa própria história. Por isso, esse livro não contém uma linha cronológica repleta de datas, mas traduz a identidade de seu fundador em cada capítulo. Infelizmente a partida de Geraldo se deu em 22 de junho de 2016, o que deixou a todos muito desolados. Alguns amigos de Geraldo dizem que sente muito a sua perda, assim como a família. O mais valioso é perceber como Geraldo mantém-se vivo na esposa, nos filhos, nas noras, nos netos, na Máquinas Furlan e nas relações que estabeleceu com todos os que tiveram algum tipo de contato.

Os irmãos Wagner e Valter desejam que a capacidade e competência de todos os que compõem a Furlan faça com que ela prospere! Eles trabalham para que a Máquinas Furlan tenha uma vida própria, em que todos os colaboradores aprendam as competências para evoluir lá dentro, que seja um lugar em que as pessoas queiram trabalhar e que seja reconhecida dentro do seu segmento como uma empresa de impacto a nível global.

Questionados se a Furlan tem uma história de coragem, inovação e resiliência, todos afirmam que sim. Dizem que primeiro vem a coragem, depois a resiliência que possibilita a inovação, pois, a regra de ouro é: se

alguém continuar fazendo as coisas da mesma forma, nunca vai obter resultados diferentes.

Deixamos, pois, registrado nestas páginas a honra de poder narrar esses fatos e colocar no papel um legado tão necessário. A Furlan não é mais um número de CNPJ no Brasil, mas, acima de tudo, uma empresa feita de pessoas empenhadas e comprometidas com a excelência de vida. Trata-se de algo que vem de dentro, a partir da naturalidade de um “jeito de ser Furlan” que mescla as origens italianas venezianas e a audácia dos empreendedores desse país. Ora, o que é natural, não precisa ser forçado. Esse “jeito de ser Furlan” naturalmente reflete nos negócios.

A história da Máquinas Furlan inspira não só empreendedores e empresários, clientes e colaboradores, mas a todos que possuem, dentro de si, o desejo, a vontade, o sonho de ir além da superfície.

O Faça-se está presente no Gênesis, mas, igualmente, o **Faça-se** está na profecia de grandes Homens. Por isso, inspirados por essa data festiva, ouse, querido(a) leitor(a) em dizer também para si mesmo: **Faça-se!** Vai a luta! Coragem!

Parabéns, Furlan – Família e Empresa – por sua história inspiradora!

REFERÊNCIAS

A) PUBLICAÇÕES EM PERIÓDICOS

DURANS, Jacqueline. ASSOCIAÇÃO PRÓ MEMÓRIA DE LIMEIRA. Limeira-SP. Nº 04. Julho 2011. Caderno de Memórias. Revista do Povo.

ENTREVISTA COM GERALDO FURLAN. Jornal da Acil. Associação Comercial e Industrial de Limeira. Limeira-SP. Outubro de 2003.

GALZERANO, Ricardo Marino. GENTE DA NOSSA TERRA. Gazeta de Limeira. Ano II. Edição 79. Limeira-SP. 15 Nov. 1998.

GERALDO FURLAN CONSTRÓI NOVAS INSTALAÇÕES. Diário de Limeira. Limeira-SP. 5º Caderno. 14 set. 1975. Edição Especial.

MINERANDO NOTÍCIAS. Órgão de Informação e Divulgação da Máquinas Furlan Ltda. Limeira-SP. Ano V. Nº 20. Março de 2002.

Minerando Notícias. Boletim de divulgação da Máquinas Furlan Ltda. Limeira-SP. Ano VI. Nº 31. Março/Abril de 2007.

Minerando Notícias. Boletim de divulgação da Máquinas Furlan Limeira-SP. Ano IV. Nº 19. Dezembro de 2001.

B) DEPOIMENTOS

Antoninho Pedro	Lorenzo Abrahão Furlan
Débora Abrahão Furlan	Marcus Carvalho Vilela
Elisete Abrahão Furlan	Mário Botion
Gino Rizzo Furlan	Mauro Batistela
Giovanni Rizzo Furlan	Roberto Martins
Giulia Rizzo Furlan	Valter Zutin Furlan
Gustavo Abrahão Furlan	Wagner Zutin Furlan
Helena Antonieta Rizzo Furlan	Wildenir Bruscato
Jayme Cheque Júnior	

C) OBRAS COMPLEMENTARES

BORIS, Fausto. HISTÓRIA CONCISA DO BRASIL. São Paulo: Edusp. 2008.

SCHWARCZ, Lília Moritz; STARLING, Heloisa Murgel. BRASIL: UMA BIOGRAFIA. São Paulo: Companhia das Letras. 2015.

Escrever sobre Geraldo e sua família é realmente inspirador porque revela uma história de contínuo enfrentamento de adversidades, de obstinação na realização de um sonho, de uma fé profunda na vida e de um respeito incondicional ao ser humano. Esses valores estão impregnados no jeito de ser da Furlan e quem atesta são as pessoas que têm vínculo comercial ou pessoal com a entidade.

Dizem que a empresa é o reflexo de seu dono, e mesmo que Geraldo não esteja mais entre nós, ele se faz presente na forma como o negócio é administrado até os dias de hoje, através de seus filhos. O que é isso senão a força de um legado que ultrapassa até mesmo o limite do tempo? A missão de uma instituição sempre é maior do que os seus gestores ou líderes e, estes, só terão êxito, se forem fiéis a ela.

Isso é perceptível na conduta de Wagner e Valter que fizeram a Furlan chegar até aqui, bem como no reconhecimento dos resultados e na estima dos colaboradores, clientes e amigos. É impressionante como todos os entrevistados que conviveram, trabalharam ou foram clientes de Geraldo e seus filhos, foram solícitos ao relatar a sua experiência com a Furlan.

The logo for Furlan, featuring the word "Furlan" in a stylized, italicized red font with a thin underline.