



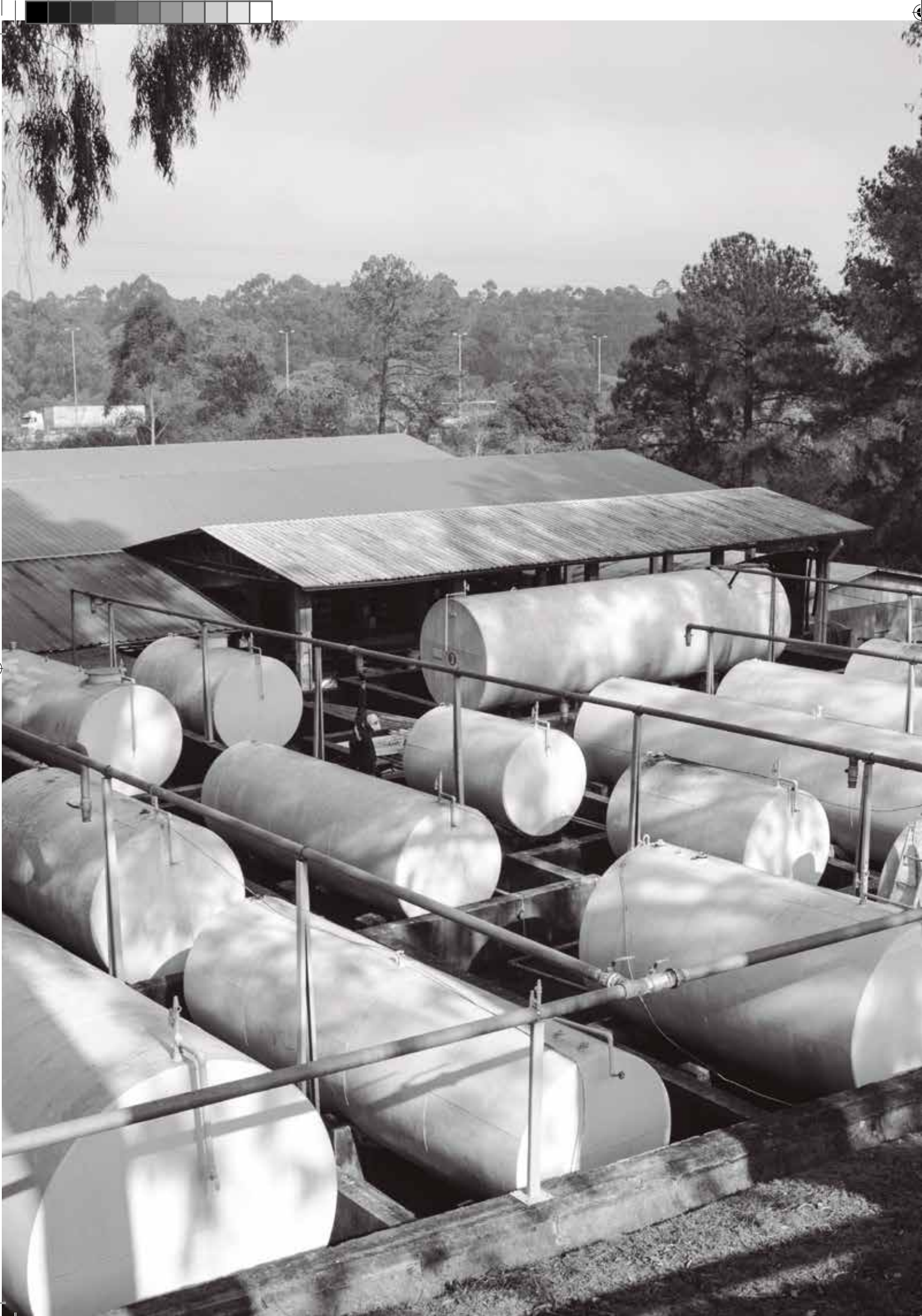
RAUTER
PRODUTOS QUÍMICOS



NÃO SE FAZ HISTÓRIA
SEM UMA BOA QUÍMICA

Deus Conosco

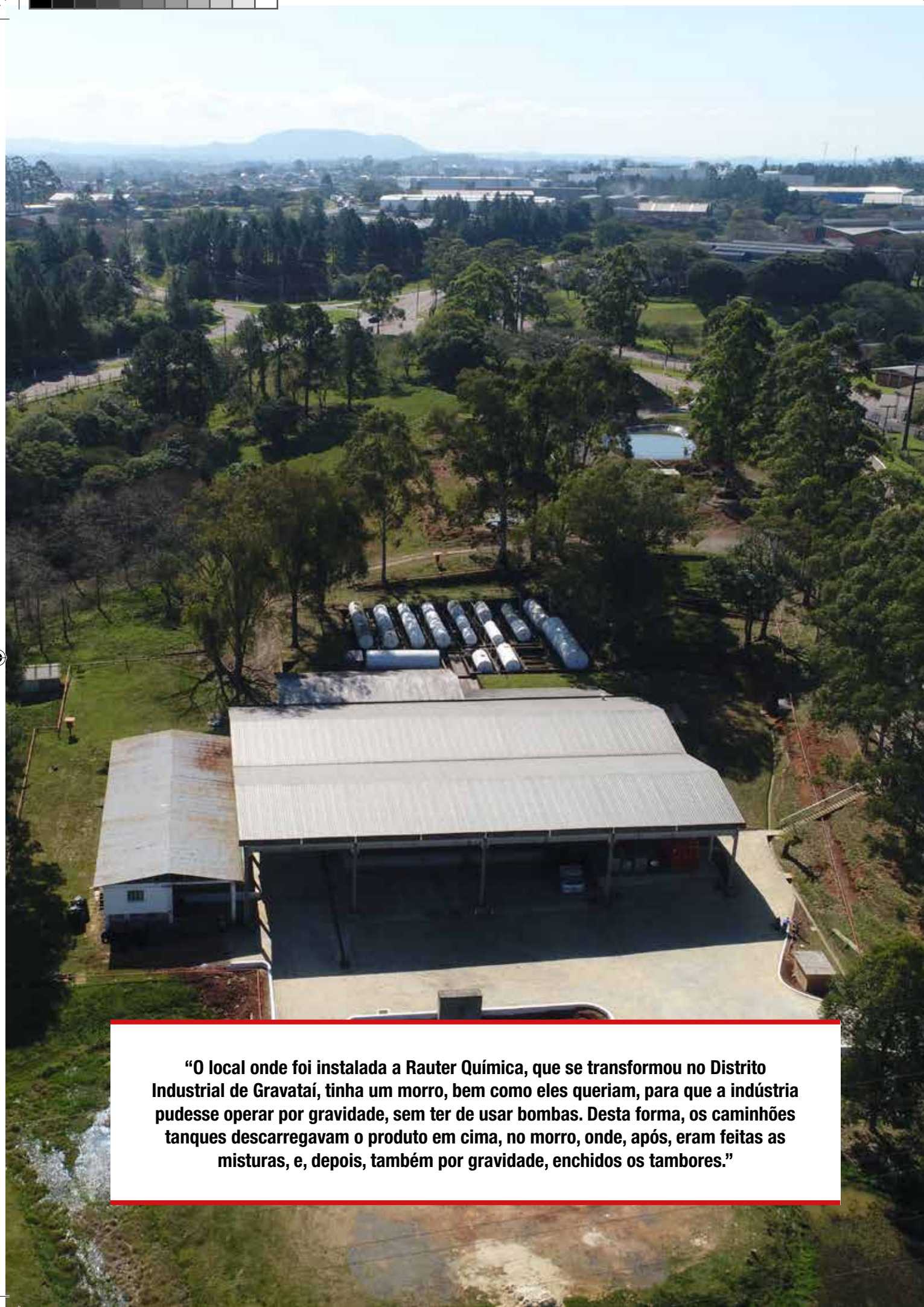




Essa revista tem como propósito contar resumidamente a história da Rauter Química desde a sua fundação até os dias atuais. Muitas pessoas fizeram parte dessa história e foram importantes para o desenvolvimento da empresa, por isso gostaríamos de registrar o nosso reconhecimento. Agradecemos aos nossos clientes que são a razão de nossa existência, aos nossos fornecedores pela confiança e parceria de sempre, aos colaboradores atuais e aos que já passaram por aqui por ajudarem a empresa a se qualificar e crescer. Também agradecemos aos nossos familiares e amigos pelo carinho e apoio. E principalmente, agradecemos a DEUS, pois sem ele nada seria possível.

Conteúdo

RAUTER QUÍMICA: SETE DÉCADAS DE EXISTÊNCIA NO MERCADO.....	05
NORTON E RONALD MARTIN RAUTER.....	07
A SEPTUAGENÁRIA RAUTER QUÍMICA TEM À FRENTE SUA TERCEIRA GERAÇÃO.....	10
CONHEÇA UM POUCO DO QUE PENSA RICARDO COSTA RAUTER.....	14
DEPOIMENTO: LUIZ ADOLFO RAUTER NETO.....	17
DEPOIMENTO: ALEXANDRE COSTA RAUTER.....	18
CONHEÇA A EQUIPE QUE FAZ PARTE DA HISTÓRIA DA RAUTER.....	19
DEPOIMENTOS DOS COLABORADORES.....	22
OS MEANDROS DE UMA EMPRESA FAMILIAR.....	24



“O local onde foi instalada a Rauter Química, que se transformou no Distrito Industrial de Gravataí, tinha um morro, bem como eles queriam, para que a indústria pudesse operar por gravidade, sem ter de usar bombas. Desta forma, os caminhões tanques descarregavam o produto em cima, no morro, onde, após, eram feitas as misturas, e, depois, também por gravidade, enchidos os tambores.”

Rauter Química: sete décadas de existência no mercado

Com uma história que completou 70 anos e está na terceira geração da família, a gaúcha Rauter Química Ltda, chegou lá, em 6 de maio deste ano de 2017.

Com duas unidades, a fábrica, localizada no Distrito Industrial de Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre, e a loja de varejo, focada em tintas, na Zona Norte da Capital, a sociedade familiar, que iniciou em 1947, pelas mãos de seu fundador, Luiz Adolfo Rauter, de origem alemã, e nascido em Montenegro, interior do RS, envolveu e congregou avô, filhos e netos desde então. Inicialmente com o nome de Luiz A Rauter, passando, depois, a chamar-se Luiz A Rauter e Cia Ltda e, posteriormente, Rauter Química Ltda, como segue até hoje, a empresa nasceu logo após seu idealizador ter saído da Companhia de Anilinas e Produtos Químicos, onde trabalhava. E em razão de o ramo químico ser de seu total domínio, pois atuou nesta área desde que começou na labuta, nem pestanejou. Tratou, isso sim, de iniciar seu próprio negócio: na época, um escritório de representação de produtos químicos, que ficava na Rua Senhor dos Passos, no Centro de Porto Alegre. Em seguida, em 1951, ganhou a companhia de seu filho mais velho, Ronald Martin Rauter, que tinha entre 14 e 15 anos de idade, e foi trabalhar ao lado do pai, ajudando-o em tudo que fosse preciso. Nesta fase,

em que já importava da Inglaterra, da Alemanha, entre outros países, e comercializava os produtos químicos, a Rauter já estava em outro endereço, num prédio na Avenida Ceará, próximo a Avenida Brasil, onde até hoje funciona como loja. “Logo que cheguei já tomei conta de muita coisa, pois meu pai era presidente da Igreja Luterana, e, inclusive, estava construindo o prédio da instituição religiosa, no Colégio Concórdia”, lembrou Ronald. Alguns anos pra frente, na década de 1960, também foi trabalhar na empresa o outro filho de Luiz Adolfo, Norton Rauter.

A loja vendia basicamente para grandes atacadistas, laboratórios, farmácias e empresas como a Varig, Panambra, Tramontina etc. “Começamos a atender companhias que precisavam de solventes, o que acabou resultando no início de nossa produção própria de misturas”, disse Ronald.

“Os blends, como também são conhecidas as misturas de solventes, eram feitos ali mesmo, na Ceará, num terreno onde os carros tanques descarregavam os produtos em tambores para que eu e meu irmão,



LUIZ ADOLFO RAUTER
★ 04/04/1912 - 25/11/2002 †



Norton, pudéssemos fazer as misturas necessárias. Tudo de uma forma autodidata, consultando livros”, comentou Ronald.

Evolução - Porém, por incrível que pareça, o desenvolvimento da Rauter para indústria química veio pelo fato de Ronald ter sofrido um acidente grave de trabalho: a mangueira de um carro tanque de álcool anidro estourou em seu rosto, atingindo seus olhos enquanto ele trabalhava. “Fiquei mais de um mês parado, pois durante este tempo não enxergava, minha visão foi voltando aos poucos. Naquela época, não se usava equipamento de proteção.”

E foi aí, por causa do acidente, que Luiz Adolfo percebeu que estava perigoso seguir com a fabricação de misturas naquele local. Assim que Ronald ficou bem do ocorrido, ele e seu irmão foram em busca de um lugar adequado para a indústria. Acharam uma área em Gravataí, na divisa com a BR 290, conhecida hoje como Freeway, e que, naquela época, estava sendo demarcada, pois, exatamente ali, seria a rodovia.

Distrito Industrial de Gravataí - O local onde foi instalada a Rauter Química, que se transformou no Distrito Industrial de Gravataí, tinha um morro, bem como eles queriam, para que a indústria pudesse operar por gravidade, sem ter de usar bombas. Desta forma, os caminhões tanques descarregavam o produto em cima, no morro, onde, após, eram feitas as misturas, e, depois, também por gravidade, enchidos os tambores.

Porém, lembraram Ronald e Norton, que tudo naquele tempo era difícil. “Não se tinha

telefone lá em Gravataí, nem água encanada. Além disso, os Correios entregavam a correspondência sem data certa, e o serviço de banco tínhamos que fazer pessoalmente. Íamos em um por um, pois não eram automatizados”, ressaltaram eles.

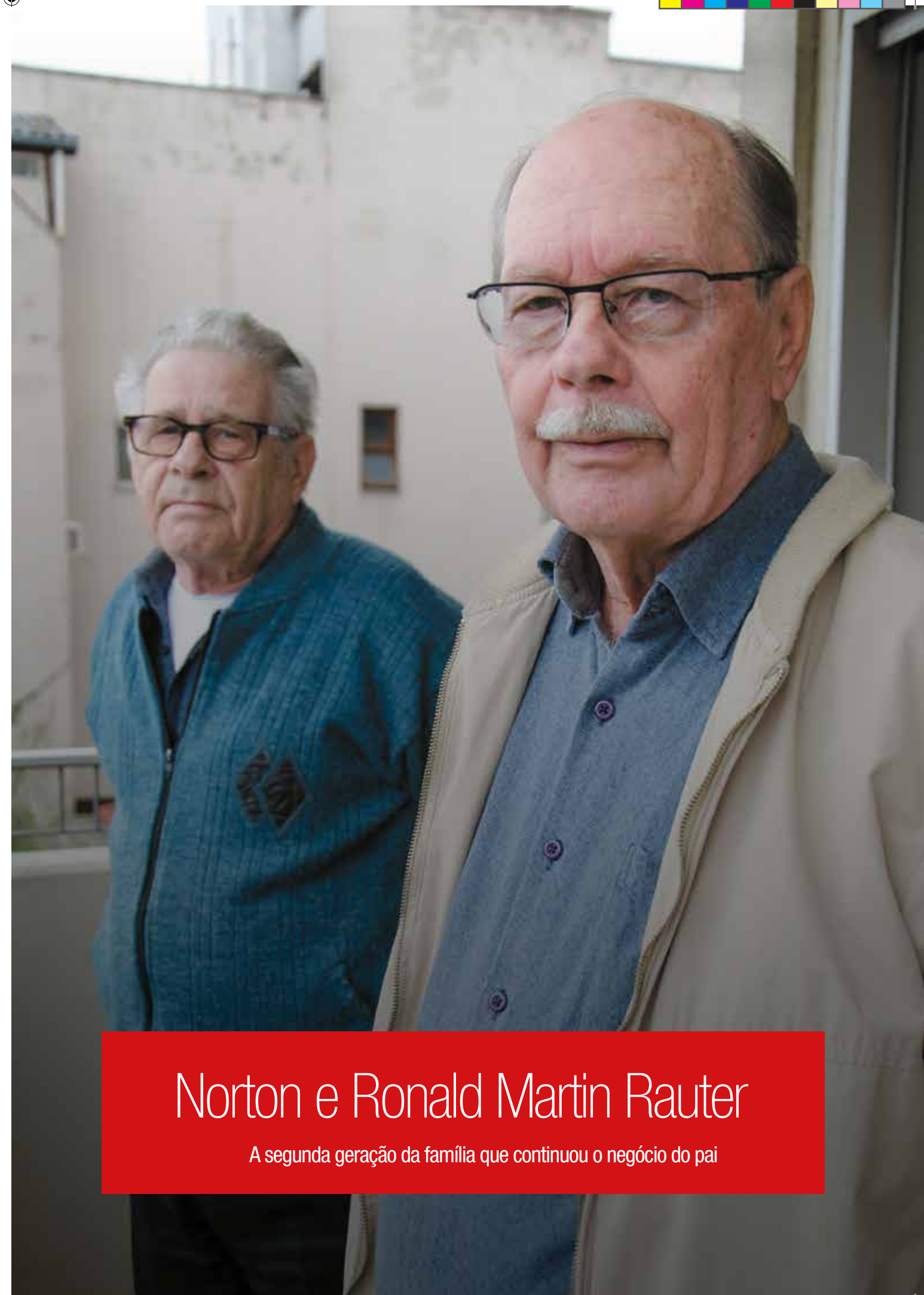
Na indústria, eram em torno de dois funcionários que carregavam os tambores, junto com Ronald e Norton, além do serviço de escritório, também realizado por ambos. “Então, desde a construção da fábrica, em Gravataí, ficamos com duas unidades: a loja, que hoje é focada em tintas, e a indústria. Mais tarde, em termos de infraestrutura, as coisas foram melhorando, veio telefone e outras facilidades”, recordou Norton.

“Com duas unidades, a fábrica, localizada no Distrito Industrial de Gravataí, na Região Metropolitana de Porto Alegre, e a loja de varejo, focada em tintas, na Zona Norte da Capital, a sociedade familiar, que iniciou em 1947, pelas mãos de seu fundador, Luiz Adolfo Rauter, de origem alemã, e nascido em Montenegro, interior do RS, envolveu e congregou avô, filhos e netos desde então.”

Ronald argumentou que a indústria não precisava de tantos funcionários, pois o carro tanque chegava, abria as torneiras e descarregava os produtos para a produção das misturas de solventes. “Mas, quero deixar bem claro que isso foi pelo fato de termos optado em trabalhar pelo sistema de gravidade, sem o uso de bombas, o que nos facilitava muito, tanto em termos de não precisarmos

muita mão de obra, como por maior segurança pessoal, e também no gasto com energia elétrica, que era baixo, justamente por não usarmos bombas.”

Atualmente, estão à frente da Rauter Química os filhos de Ronald: Ricardo, Alexandre e Luiz Adolfo Neto, que compraram a parte do pai e do tio, Norton, e seguem tocando ambas as unidades. A indústria em Gravataí opera até hoje pelo sistema de gravidade. Ou seja, uma ideia que deu certo e só trouxe benefícios. ■



Norton e Ronald Martin Rauter

A segunda geração da família que continuou o negócio do pai



Ronald - O primeiro da família a trabalhar com o pai Luiz Adolfo Rauter, fundador da Rauter Química, Ronald Martin Rauter, chegou para marcar o início da segunda geração a fazer parte da empresa. Ele, que nasceu em 1937, e hoje está com 80 anos, iniciou sua vida de trabalho entre 14 e 15 anos de idade. Formou-se no ginásio, entrou para a empresa e, à noite, fazia o curso Técnico de Contabilidade. A seguir, acompanhe um pouco das lembranças de Ronald.

“Em termos de progresso, quando comecei na empresa, era uma coisa e quando saí tudo estava diferente, mais moderno e facilitado. Lá no início, não tínhamos comunicação, ou seja, linha telefônica na fábrica não existia, e os Correios, por exemplo, funcionavam sem periodicidade certa para a entrega de correspondências, muitas vezes por demais importantes para o desenvolvimento do negócio. Antigamente, também não tínhamos rodovias estruturadas, eram umas faixas bem estreitas. Hoje, se têm linhas telefônicas à disposição, Correios entregam correspondência diariamente e existem estradas asfaltadas para transporte do produto. As pessoas se queixam ainda, mas, neste sentido de estrutura e progresso de transporte e comunicações, é tudo bem mais fácil e ágil.

Entre uma de nossas histórias daquela época, me marcou muito a divulgação de nosso produto antiferrugem, Matoxide, feita pelo Exército, mesmo a Rauter não vendendo para a instituição. Eles publicaram no boletim da entidade o

nome do produto e disseram que era encontrado em nossa empresa. Isso, porque os militares individualmente compravam o Matoxide da gente e faziam grande propaganda, aí acabou saindo nesta publicação deles, que tinha muita credibilidade, o que para nós foi ótimo em termos de venda. Vinham milicos de todos os cantos comprar o Matoxide em nossa loja.

Sempre me dei muito bem com meu pai. Ele não era centralizador e passava as tarefas e ensinamentos para mim e para meu irmão, Norton.

Sempre foi muito trabalhador, mas aproveitava também sua vida com minha mãe. Uma das coisas que mais gostava era viajar e conhecer muitos lugares diferentes. Era um alemão duro, mas muito justo.

Meu pai nasceu em Montenegro, em 1912. Aos 50 anos de idade deixou a empresa sob total responsabilidade minha e de meu irmão. Nós ficamos à frente da Rauter Química até 2006, quando passa-

mos o comando para três dos meus seis filhos: Ricardo, Alexandre e Luiz Adolfo Neto.”

Norton - Nascido em 1938, Norton Rauter, o filho mais novo de Luiz Adolfo, também foi trabalhar com o pai, no início da década de 1960. Na empresa, fazia dupla com Ronald, seu irmão. Em 1961, casou-se. Teve dois filhos e seguiu na Rauter Química também até 2006. Confira as memórias de Norton.

“Antes de iniciar na Rauter Química, eu estava fazendo curso de pilotagem na Varig. Parei os

estudos para casar e fui trabalhar em nossa empresa. Meu pai sempre quis que eu e meu irmão trabalhássemos com ele e déssemos continuidade ao negócio. Fizemos um time que cresceu de uma forma muito boa. Saímos praticamente do zero e chegamos a uma empresa distribuidora de solventes.

O trabalho que eu e Ronald fazíamos era geral, ou seja, tudo o que viesse pela frente e a qualquer hora. Se precisasse varrer a empresa, pegávamos a vassoura e varriamos. Na época, não tínhamos a questão das regras trabalhistas, era fazer ou não receber no final do mês! Até porque, se não fizéssemos de tudo, a empresa não prosperaria. Eu trabalhava tanto na loja quanto na fábrica, em Gravataí.

Desde que iniciei na empresa, procurava buscar clientes bons, aqueles que consumiam bastante, pois quando conseguia considerava como conquista pessoal. Entre estes clientes grandes, conseguimos conquistar a Artema, que consumia bastante, cerca de 60 tambores de solven-

tes por mês. Para conquistarmos clientes era tudo no boca a boca pessoalmente, e tratando direto com o comprador. Nossos clientes foram sempre da iniciativa privada, nunca tivemos relacionamento comercial com o governo, em nenhuma de suas esferas.

Lembro-me bem que na fábrica, em Gravataí, Ronald tinha que rebocar com trator os carros tanques de álcool, com 20 mil ou 30 mil litros, pois ainda não existia rua para chegar até o local. Já, hoje, onde está a Rauter Química, é o Distrito Industrial de Gravataí, com as vias todas asfaltadas.

Falando sobre meu pai, o fundador de tudo, ele era uma pessoa extremamente inteligente, trabalhadora, honesta e com princípios religiosos fortes. Era ainda poliglota, formado em Economia, pela primeira turma do curso, na PUCRS, e foi um grande batalhador!” ■





A septuagenária Rauter Química tem à frente sua terceira geração

Os irmãos Ricardo, Alexandre e Luiz Adolfo Costa Rauter dirigem a empresa desde 2006, ano em que adquiriram a parte do pai, Ronald, e do tio, Norton, tornando-se sócios-diretores. Ricardo e Alexandre atuam na fábrica, no Distrito Industrial de Gravataí, e Luiz Adolfo na loja, focada hoje na comercialização de tintas, que fica na Avenida Ceará, na capital gaúcha.

Instalada em uma área de mais de três hectares, no Distrito Industrial de Gravataí, a fábrica da Rauter Química conta hoje com uma equipe de mais de 20 profissionais. Conforme contou Ricardo, que trabalha na empresa há 37 anos, pois antes de ser sócio-diretor era funcionário, o processo de produção da indústria é basicamente o mesmo desde seu início, o que mudou foi a qualidade de como essa sistemática é realizada. A seguir, trazemos um panorama geral de como a empresa se desenvolveu no que se refere, principalmente, à produção da indústria.

“Logo que iniciei na Rauter Química as coisas eram mais difíceis. Peguei época de hiperinflação, o que deixava o crédito mais caro; o dinheiro era mais contado; e nosso foco era muito no thinner, o produto principal da empresa. A partir do momento em que se foi

evoluindo em termos de volume de vendas, com a conquista de novos clientes, passamos a ter mais distribuição de produto in natura.”

Vendas - A empresa sempre atendeu diferentes mercados: moveleiro, metal mecânico, coureiro cal-

çadista e outros, com foco na distribuição de solventes. Na década de 1990, Ricardo lembrou que a fábrica estava vendendo muito bem, com boa margem de lucro, e tudo estava indo com muita tranquilidade, até que um dia resolveu tirar um relatório para ver a concentração de vendas e acabou se assustando muito com

o que descobriu. Isso, porque havia uma empresa que comprava pouco mais de 30% da produção da fábrica, o que era um percentual grande para um único cliente. “De imediato, comecei a pensar que se desse um problema com este cliente, de parar

“O crescer é uma necessidade de sobrevivência. A acomodação normalmente diminui o negócio, pois a concorrência e a capacidade de competitividade da empresa geralmente acabam ficando muito menores.” Ricardo Rauter

de comprar da gente ou ficar inadimplente, seria mais de um terço de nossa venda que estaria perdida, o que era muito arriscado. Por isso, não vi o fato como algo positivo e sim como um alto risco.” Assim, a partir disso, Ricardo relatou que começou uma campanha com sua equipe de vendas para aumentar o número de clientes da empresa.

Hoje, o maior cliente da Rauter Química compra menos de 3% da venda. “Ou seja, se acontece algum problema com esse cliente e ele fica inadimplente ou deixa de comprar da gente, não teremos maiores transtornos.” Naquela época, lembrou Ricardo, 80% da venda da fábrica, por exemplo, era concentrada em cerca de 30 a 40 clientes. Atualmente, isso mudou bastante. “Nossa venda é pulverizada, o que significa que se tivermos dificuldades com alguns clientes, não estaremos arriscando a saúde financeira de nosso negócio.”

Dos últimos três anos para cá, a empresa vem importando regularmente da Europa e da Ásia, em condições mais favoráveis do que os fornecedores locais conseguem. “Isso quem nos dá é a produção de volumes maiores que temos atualmente.” A Rauter Química também já exportou para países como Uruguai, Paraguai e Bolívia, mas seu foco de vendas é realmente concentrado na Região Sul do Brasil. “Temos alguns clientes na Bahia e no Ceará, mas, por questões de logística, nosso foco é a Região Sul do País”, destacou Ricardo.

Solvente in natura representa cerca de 70% da venda da fábrica. O restante é produção própria da empresa: os produtos formulados, chamados de thinners ou blends. “Essas misturas baixam o custo do produto e têm iguais ou melhores performances do que o solvente puro. Também temos os pedidos de formulação personalizada de clientes





que têm a necessidade de diferentes percentuais de produtos na mistura.”

Novos investimentos - “A partir do momento em que meu pai e meu tio se retiraram da sociedade, vendendo a parte deles para mim e para meus irmãos, em 2006, era preciso que fizéssemos novos investimentos, pois desde então a empresa passava a ser de nossa responsabilidade.” Assim, foram realizados investimentos em ampliação de pavimentos; qualificação do envase; aumento de dutos, saindo de canos que tinham vazão de 100 litros por minuto para encanamentos que comportam até 500 litros por minuto, tornando, desta forma, o processo bem mais rápido do que antes. “O crescer é uma necessidade de sobrevivência. A acomodação normalmente diminui o negócio, pois a capacidade de competitividade da empresa geralmente acaba ficando menor”.

Entre os objetivos da empresa nesse Brasil turbulento em que se vive, destacou Ricardo, é primeiro sobreviver e depois crescer, sem a necessidade de ser a passos largos e sim de forma gradual.

“Trabalhamos no sentido de dar solidez ao negócio.” Isso, disse Ricardo, tanto no sentido financeiro como no cumprimento de todas as normas, não permitindo que nenhum tipo de passivo trabalhista, ambiental ou qualquer outro, comprometa a estabilidade do empreendimento. “Podemos dizer atualmente que estamos ganhando mercado em meio

à crise!”

Estrutura e processo de trabalho - A Rauter Química foi informatizada ainda quando o comando era de Ronald e Norton, na década de 1980 por André Rauter, filho de Norton. Depois, na década de 1990, vieram computadores mais modernos, com outras linguagens e toda a informática foi novamente alterada para acompanhar o avanço tecnológico. Na virada para os anos 2000, de novo o sistema de informatização foi reformulado, agilizando o trabalho, e dando sempre um panorama geral e completo do histórico do cliente.

“Ao longo dos anos, fomos qualificando nosso processo na fábrica, e a cerca de seis anos, passamos a fazer nosso envase por meio de balanças eletrônicas, que pesam automaticamente.”

“Trabalhamos no sentido de dar solidez ao negócio. Isso, tanto no sentido financeiro como no cumprimento de todas as normas, não permitindo que nenhum tipo de passivo trabalhista, ambiental ou qualquer outro, comprometa a estabilidade do empreendimento. Podemos dizer atualmente que estamos ganhando mercado em meio à crise!” Ricardo Rauter

Antigamente, era realizado por volume e com a variação de temperatura o peso dentro das embalagens acabava ficando alterado. “Com esse processo de enchimento por massa, não se tem mais problemas de alteração de pesagem em razão da

temperatura, o cliente vai sempre receber a quantidade exata que pediu”, argumentou Ricardo.

Segurança - Diferentemente de quando a empresa iniciou, que não tinha uma fiscalização rígida, hoje é necessário e obrigatório o cumprimento de todas as normas, tanto as que envolvem o ministério

do Trabalho, como o meio ambiente. Assim, a empresa periodicamente passa pelas certificações da ISO 9001, agora versão 2015. “Na Rauter Química, pode se dizer que acidentes de trabalho praticamente inexistem. Todos nossos profissionais trabalham com seus EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), como luvas, máscaras, óculos, entre outros.”

Planos futuros - Por uma questão energética e também de segurança, a ideia dos três sócios-diretores da Rauter Química, é passar para o sistema de energia solar, na fábrica. “Queremos partir para a autossuficiência energética com o que a natureza nos oferece, utilizando a rede pública de energia somente como um backup de segurança”, ressaltou Ricardo.

Outro ponto vislumbrado pelos irmãos é o investimento em logística. O produto da empresa tem uma legislação bem severa quanto ao seu transporte. Já há alguns anos é feito por frota terceiri-

zada, sendo a Rauter a gerenciadora das entregas em algumas regiões, como é o caso da Grande Porto Alegre, Vale dos Sinos, Serra e Vale do Taquari. “Porém, nossa próxima etapa é avançarmos ainda mais. Queremos atingir outros locais, sem precisarmos terceirizar a entrega. Por isso, a intenção é termos frota própria”, enfatizou Ricardo.

A iniciativa proporcionará a Rauter possuir uma logística com um custo mais baixo, além de melhor atender seu cliente, tanto em termos de velocidade de entrega, como em datas específicas, e com roteiros que a própria fábrica poderá criar. Assim, num futuro em médio prazo, pode ser pensada a construção de uma filial da fábrica no Paraná ou em São Paulo. “Nosso propósito com essa iniciativa é justamente atendermos melhor o mercado do Sul do País e, desta forma, nos expandirmos para o Sudeste e Centro Oeste brasileiros.” ■





Conheça um pouco do que pensa Ricardo Costa Rauter

Ele é um dos sócios-diretores da Rauter Química. Trabalha na unidade industrial, em Gravataí, e iniciou na empresa como funcionário, quando tinha 16 anos de idade. Hoje, tem 52 anos. Ele contou que desde criança se criou na Rauter, acompanhando seu avô, seu pai e seu tio. Às vezes até trabalhava na empresa nas férias escolares, mas, efetivamente, começou em 1980, ou seja, há 37 anos. A seguir, Ricardo falou um pouco das lembranças do avô e fundador de tudo, Luiz Adolfo, dos seus afazeres diários no negócio, do que significa ser empresário hoje no Brasil e também a respeito de empresa familiar.

Para você, quem era o seu avô? Que lembranças têm dele?

Na empresa, lembro-me dele como a voz da experiência. Quando eu já trabalhava com meu pai, muitas vezes eu ia me aconselhar com meu avô que não atuava mais, ao invés de pedir orientação para meu pai. Ele sempre me tranquilizava dizendo que a situação em questão iria se resolver e tudo voltaria ao normal. Tenho muito mais recordação do meu avô no controle externo da Rauter Química, na parte financeira, do que dentro da empresa em si.

Ele parou de trabalhar cedo, deixando o comando para meu pai e meu tio, mas sempre acompanhou os números da empresa, em termos de faturamento e finanças. Ele era uma pessoa muito inteligente e à frente do seu tempo. Formou-se na primeira turma de Economia da PUCRS, em Porto Alegre. Falava fluentemente cinco línguas, entre outras que arranhava alguma coisa. Ele morava no 4º Distrito, onde tinha muitos imigrantes no bairro que eram seus vizinhos e foi aprendendo alguns idiomas e até dialetos. Meu avô primeiro aprendeu alemão e depois português, assim como meu pai e meu tio, que também aprenderam a falar alemão antes da língua portuguesa. Meu avô tinha enorme facilidade para línguas e como viajava muito com minha avó, tinha contato com diversos idiomas frequentemente.

Como é sua rotina diária na direção da Rauter Química?

Eu costumava dizer que dentro de nossa unidade industrial sabia onde tinha sido colocado cada prego ou parafuso, pois se não tinha sido eu que havia colocado, eu estava supervisionando as obras.

Mas, nos últimos cinco anos não tenho tido mais tempo para isso. O número de clientes aumentou muito e tenho que estar focado neles, assim como na área financeira, nas vendas e também nas compras. Quando estamos num cargo de direção, como é o meu caso, muitas vezes não se consegue ter o foco específico, pois eu preciso ter o quadro geral da empresa na cabeça.

Diariamente, participo da parte financeira, faço as compras da empresa, auxilio e controlo as vendas e também coordeno a parte de projetos e de expansão. Isso quer dizer que tenho que ter um mapa geral atualizado a cada hora na cabeça para que eu possa acompanhar tudo simultaneamente.

O envolvimento que tenho com a área fiscal da empresa me toma muito tempo e me despende enorme energia, inclusive me tirando a possibilidade de estar produzindo mais. Isso ocorre pelo fato de que cada vez são mais e mais relatórios, constantes mudanças de fórmula de cálculo dos impostos, entre outras responsabilidades. Portanto, vive-se sempre preocupado em atender o sócio majoritário, que é o governo, deixando-se assim, de produzir mais ou até de atender melhor nosso cliente.

Outro dia disse para um amigo que até cerca de 15 anos atrás ter um negócio era tranquilo, era praticamente fazer as compras para se produzir produto e depois vender. Hoje, toda a decisão que se vai tomar acaba sendo necessária a presença de um advogado para que possamos consultar se é ou não permitida a realização daquele ou de outro procedimento.

Para você, hoje, o que é ser empresário no Brasil?

É sinônimo de ser muito corajoso. Eu já vi muita gente dizer que vida de empresário é fácil, é só contar o dinheiro que entra... Isso, porque a maioria das pessoas olha para os grandes empresários desse país se esquecendo que quase 90% dos empregos, atualmente, são gerados nas micro, pequenas e médias empresas. Se olharmos o Brasil somente pelo noticiário, se tem sim a imagem de que ser empresário é fácil. Infelizmente, temos uma constituição socialista e um capitalismo de compadrio, que é o que se está vendo pelas depurações de fatos advindos das investigações da Operação Lava Jato.



Onde o governo decide colocar suas fichas para beneficiar alguns agentes específicos do mercado, seja financiando ou criando barreiras para a entrada de novos concorrentes, são conseguidas, por exemplo, mais verbas para campanhas políticas através de propina. Então, neste sentido, para estes poucos empresários que estão no topo da pirâmide, é muito fácil. Porém, a realidade não é esta para os outros 90% sérios, que têm de ter muita coragem para seguir em frente, hoje, no Brasil com suas empresas.

Muitas vezes, quem é iniciante acha que está ganhando dinheiro, mas se não sabe fazer o cálculo tributário do negócio em questão, quebra, pois a carga tributária atual no País está em cerca de 42% e têm produtos que chegam a mais de 70% do preço final.

Em muitos casos, esse empresário principiante só vai enxergar isso quando receber alguma intimação que está devendo em tributos o dobro do que vendeu, por exemplo, e acaba quebrando e fechando seu negócio. E isso, por diversos momentos, quem está iniciando na arte de empreender não enxerga. Num negócio como o nosso, se têm o custo tributário, o trabalhista, o ambiental, entre outros. Costumo dizer que estas questões estão abaixo da superfície da linha da água, justamente pela razão de não serem visíveis. Além de coragem, destaco ainda que é necessário um bom assessoramento para que se tenha a possibilidade de minimizar os danos, muito em razão de toda essa carga tributária que temos a pagar.

E a quarta geração, está sendo preparada para assumir a Rauter?

Sim. Tenho quatro filhos e quatro sobrinhas herdeiras que podem se tornar os próximos sócios, sendo, assim, a quarta geração a assumir a empresa. Meus filhos já tiveram vivência dentro da Rauter. Porém, acredito ser importante adquirir conheci-

mento no mercado, fora de uma empresa familiar, para depois assumir nosso negócio. Se Deus quiser teremos uma quarta geração preparada para gerenciar a empresa em alguns anos.

E com relação à empresa familiar, o que é importante observar?

É muito importante não se misturar decisões que têm de ser tomadas com histórias da família. Aqui na Rauter Química, por exemplo, no estágio em que estamos, já quase requerendo aposentadoria ou pelo menos com direito a isso pelos anos de trabalho, e pela experiência que temos, superamos essas dificuldades. Hoje, estamos mais afinados e conseguimos deixar problemas familiares de fora, trabalhando mais profissionalmente.

Antes, há mais de dez anos, éramos funcionários e até disputávamos quem seria o mais considerado. À medida que o tempo passou e nos tornamos sócios, isso teve de acabar. Tínhamos de fazer a empresa crescer, e se estamos juntos, temos de ganhar juntos, o que considero um amadu-

recimento.

Aquele velho ditado “avô rico, filho nobre e neto pobre” não se aplica à Rauter. Isso, pelo simples fato de que a família sempre viveu de acordo com suas posses, o que é um lado legal de todos. E isso posso falar por todos: meu pai, tio, primos e irmãos, nós nunca exigimos mais da empresa do que ela poderia nos dar. Nos dias atuais, muito novo empresário enfrenta o problema de misturar o caixa da empresa com o próprio bolso, o que não pode ser feito. Por isso, sempre fomos muito espartanos com essa questão, tanto na empresa quanto na vida privada. ■

“Diariamente, participo da parte financeira, faço as compras da empresa, auxílio e controlo as vendas e também coordeno a parte de projetos e de expansão. Isso quer dizer que tenho que ter um mapa geral atualizado a cada hora na cabeça para que eu possa acompanhar tudo simultaneamente.”

Depoimento

Luiz Adolfo Rauter Neto

Dos três sócios-diretores, ele é o responsável pela administração da loja Rauter Química em Porto Alegre (RS). “Tenho formação em administração de empresas e pós graduação em marketing na ESPM-SP. Meu maior exemplo sempre foi meu avô, que além de me ceder o nome, foi muito presente em minha vida, sempre fomos muito próximos. Com ele aprendi princípios que trago comigo até hoje. Tudo que faço na empresa é fruto do ensinamento deixado por ele e meu pai. Responsabilidade, organização e justiça fazem parte da minha rotina. É uma satisfação ver a nossa empresa chegar aos 70 anos, é uma vitória, ainda mais hoje, onde várias empresas estão fechando as portas. Ser empresário no Brasil não é para amadores é para profissionais teimosos. Trabalho na empresa a 38 anos e gostaria de aproveitar para agradecer a todos os clientes (alguns deles tornaram-se grandes amigos) e agradecer também a minha equipe que sempre estiveram somando junto nesta caminhada”.



Conheça a equipe que faz parte da história da Rauter

Cada colaborador foi essencial para que a Rauter completasse 70 anos. Sem o trabalho, dedicação e compromisso de todos não seria possível chegar até aqui.

Depoimento

Alexandre Costa Rauter

Junto com seus dois irmãos, Ricardo e Luiz Adolfo Neto, é sócio-diretor da Rauter Química, onde iniciou trabalhando com 15 anos de idade. Hoje, com 51 anos, destaca que apesar de todas as dificuldades enfrentadas no País, é importante ressaltar que a Rauter sempre trabalhou com honestidade e de acordo com os seus valores, que são os mesmos desde sua fundação. “Ser empresário no Brasil não é fácil, mas nós temos o prazer de estar na terceira geração de uma empresa familiar que é idônea e sólida. Continuamos trabalhando corretamente e arduamente para seguir em frente e manter nosso foco na qualidade de nossos produtos e no bom atendimento. Mesmo em tempos de crise, conseguimos crescer e estamos sempre em busca de melhorias.”



Jeanete Rauter Corsetti, Marcia Helena Silva de Oliveira, Jaime Samir de Moraes



De cima para baixo, da esquerda para a direita: Alexandre Costa Rauter, João Batista da Silveira, Joana Medina, Ricardo Costa Rauter, João Paulo Kellermann, Lehmann Rech, Guilherme Santos Teixeira, Mateus Lehmann Rech, Wagner Viana, Luís Tomas Leites Ronconi, Vilson Eduardo da Silva, Gislaine Santanna, Rafaela Paixão, Sivia Muniz, Sérgio Saibro, Fernanda Sessimda Silva, Alcides Silveira dos Santos, Douglas de Aguiar, Cleber Luis da Rosa Valencio, Beatriz Gomes de Carvalho.

Colaboradores que não estão presentes na foto: Vanessa Kellermann, Oriatã Simões Bandeira, Edison Gosmão Ferreiram, Gilvan Lemes de Oliveira, Denilson Champe, Luis Sergio Chaves Barreto.

Depoimentos dos Colaboradores



Márcia Helena de Oliveira
vendedora da loja

“Estou na loja há 28 anos e para mim a empresa já se tornou uma extensão da minha família e da minha casa. A honestidade dos diretores me toca bastante. Eles são corretíssimos para tudo, tanto com os funcionários quanto com as vendas, e isso dá uma estabilidade para nós que trabalhamos na empresa. Eles nos tratam como família, como uma equipe. Completar 70 anos quer dizer ter adquirido grande respeito, nome e credibilidade no mercado. A Rauter Química é uma empresa que tem continuidade no trabalho que realiza.”



Luis Tomas Leite Ronconi
supervisor de vendas da fábrica

“Estou na empresa há 13 anos e desde então ela vem se desenvolvendo mais a cada dia e aumentando suas vendas. Outro ponto que evoluiu foi em relação à entrega de mercadorias para os clientes. Antes, era tudo feito só por transportadora e agora utilizamos também caminhões da Rauter. Começamos com um caminhão e já estamos com três, com a pretensão de expandir ainda mais, para outras regiões. Dentro da empresa temos uma grande amizade um pelo outro.”



Sílvia Regina Gomes Muniz
supervisora de fábrica

“A Rauter para mim sempre fez parte da minha família. Saí, mas voltei, e no total já trabalho na empresa há 22 anos. Quando fui embora, trabalhei em outros lugares, e sempre tive o sentimento de pertencer a uma empresa que era a Rauter. Considero ela um pouco minha. Meus dias de trabalho nunca são monótonos, porque sempre é diferente um do outro, o que me motivava muito. Hoje não me vejo mais fora da empresa, mesmo eu estando prestes a me aposentar. Meu projeto é seguir trabalhando na Rauter, mesmo estando aposentada, pois ainda não fechei este ciclo na minha vida. Me orgulho muito em trabalhar na empresa, e entre eu ter saído e voltado, vi que ela se profissionalizou e se desenvolveu bastante. Fiquei muito feliz em ter visto que neste período a Rauter cresceu.”

Depoimentos dos Colaboradores



Vilson Eduardo da Silva
funcionário aposentado da empresa

“Trabalhei por 29 anos na Rauter, na área de vendas. Me aposentei, mas sempre visito a empresa para rever os amigos e tomar um cafezinho. Fazer 70 anos quer dizer idoneidade, tanto da empresa quanto da família. Os produtos que vende são de alta qualidade, por isso está no mercado durante todo este tempo. A empresa faz parte da minha família e da minha vida. Espero que a Rauter siga por mais muitos e muitos anos no mercado, pois é merecedora. Eu e a Rauter sempre falamos a mesma linguagem: ter caráter, prometer e cumprir.”



Rita de Cássia Dose Pires
Ex-funcionária aposentada na empresa

“Eu tinha 17 anos quando fui para a Rauter. Estava recém-formada em técnico de contabilidade, e comecei a trabalhar, na época, com o diretor Ronald, e os gerentes Ricardo e Alexandre. Lá, cresci profissionalmente. Fiz faculdade e continuei assumindo responsabilidades e conhecendo todas as rotinas da empresa, desde auxiliar de escritório até o cargo de supervisora da Administração e do Financeiro. Sempre tive apoio da direção no meu crescimento, até chegar minha aposentadoria. Passei a vida toda na Rauter Química, sendo que durante um período atuei na loja, em Porto Alegre.”



Volnei Rech de Castilhos
Representante de vendas em Caxias do Sul

“Represento a empresa na serra gaúcha desde 1976, portanto há 41 anos, e tenho muito orgulho em fazer parte desta história. Sou privilegiado por ter tido a oportunidade de trabalhar com as três gerações, com muito aprendizado, crescimento e compartilhando conhecimentos. A Rauter Química sempre deu suporte para nossa atuação no mercado, primando pela ética, disciplina e comprometimento. Parabéns a todos que atuam e que já colaboraram para que chegássemos aos 70 anos, principalmente nossos clientes que sempre confiaram em nosso trabalho.”



Os meandros de uma empresa familiar

Empresa familiar: um mar de rosas ou um infortúnio? Nem um nem outro. Como todo negócio, que envolve pessoas, gestão, interesses e dinheiro, tem seus prós e contras, seus pontos fortes e fracos.

Se você não tinha ideia, saiba que a maioria das organizações brasileiras é familiar e que as grandes empresas de nosso País que hoje já não são familiares, nasceram familiares. Um exemplo no Rio Grande do Sul é a Renner, sendo uma das poucas que conseguiu fazer este reposicionamento.

De acordo com dados da revista Exame, cerca de 90% das empresas brasileiras são formadas por integrantes de uma mesma família, e no mundo este percentual fica em 80%. Porém, de cada 100 organizações desse padrão, somente 30 chegam à segunda geração. A seguir, trataremos de algumas questões importantes a serem observadas nas empresas de modelo familiar.

Conforme assegurou o consultor empresarial gaúcho Glenn Gomes de Carvalho, que já realizou consultoria para grandes companhias pelo Brasil

a fora, falam muito a respeito das dificuldades de uma empresa familiar. Porém, o problema não é ser familiar e sim ter gestão familiar. Ele explicou que a gestão familiar é aquela em que as pessoas ocupam cargos e têm responsabilidades não em função de competência ou de qualificação técnica e sim de laços familiares. Assim, dentro de um contexto como esse, mesmo que as pessoas cometam erros ou não sejam eficientes o suficiente para a função, seguem como se nada tivesse ocorrido. “O resultado é que esse tipo de organização não se desenvolve e nem prospera como deveria, justamente por causa dessa questão da gestão familiar.”

Em contrapartida, argumentou Glenn, existem também diversas empresas que são familiares, porém têm gestão profissional. São organizações que mesmo tendo familiares na execução de

cargos, elas são tratadas como profissionais que são. “Isso quer dizer que uma empresa pode sim

ser familiar, e ter uma gestão competente, exercida por quem realmente tem capacitação para estar na posição.”

Caixa - Numa empresa na qual a gestão familiar é bem comum, comentou o consultor, que o caixa da empresa se misture com o bolso pessoal desses empresários, o que vai sempre gerar problemas. “Normalmente quando isso ocorre, esses empresários nem sabem o que ganham. Isso, porque eles, normalmente, não têm noção de quanto é o pró-labore mensal que retiram, pois a empresa é quem paga muitas de suas despesas.” Glenn advertiu que enquanto a empresa é pequena, essa situação se dissolve, não trazendo tantos contratempos. Mas, quando esta companhia cresce um pouco mais, aí começam os problemas. Pois, geralmente, é exigido da empresa mais do que ela pode suportar em termos de retiradas de dinheiro, e quando veem estão no vermelho, com as finanças da companhia em risco.

Relações - O consultor alertou que é preciso muito cuidado com este ponto. Isso, pelo fato de que se torna um problema quando as relações familiares vão para dentro da empresa. Muitas vezes essa relação não é nem familiar e sim afetiva, pois elas acabam não se separando, e, neste sentido, não se sabe se o negócio afetou a relação ou a relação afetou o negócio. “Já realizei trabalhos em minha vida de consultoria bem difíceis de administrar por esse tipo de questão.” Ele ressaltou que um trabalho de planejamento estratégico, por exemplo, em empresa familiar é

muito difícil, pois tem uma parte dele que é uma análise interna da empresa, o que envolve fazer um levantamento de todos os pontos fortes e fracos da organização. Glenn disse que analisar os pontos fortes é muito fácil, pois não mexe com ninguém. Porém, à medida que se começa a outra fase, as pessoas normalmente se sentem atingidas, e quando a empresa é familiar isso toma uma dimensão que se torna extremamente emocional e passional. “Já tive casos de empresas que precisei parar o processo no meio do caminho, tamanha a passionalidade e incapacidade que as pessoas têm em lidar com seus pontos fracos.”

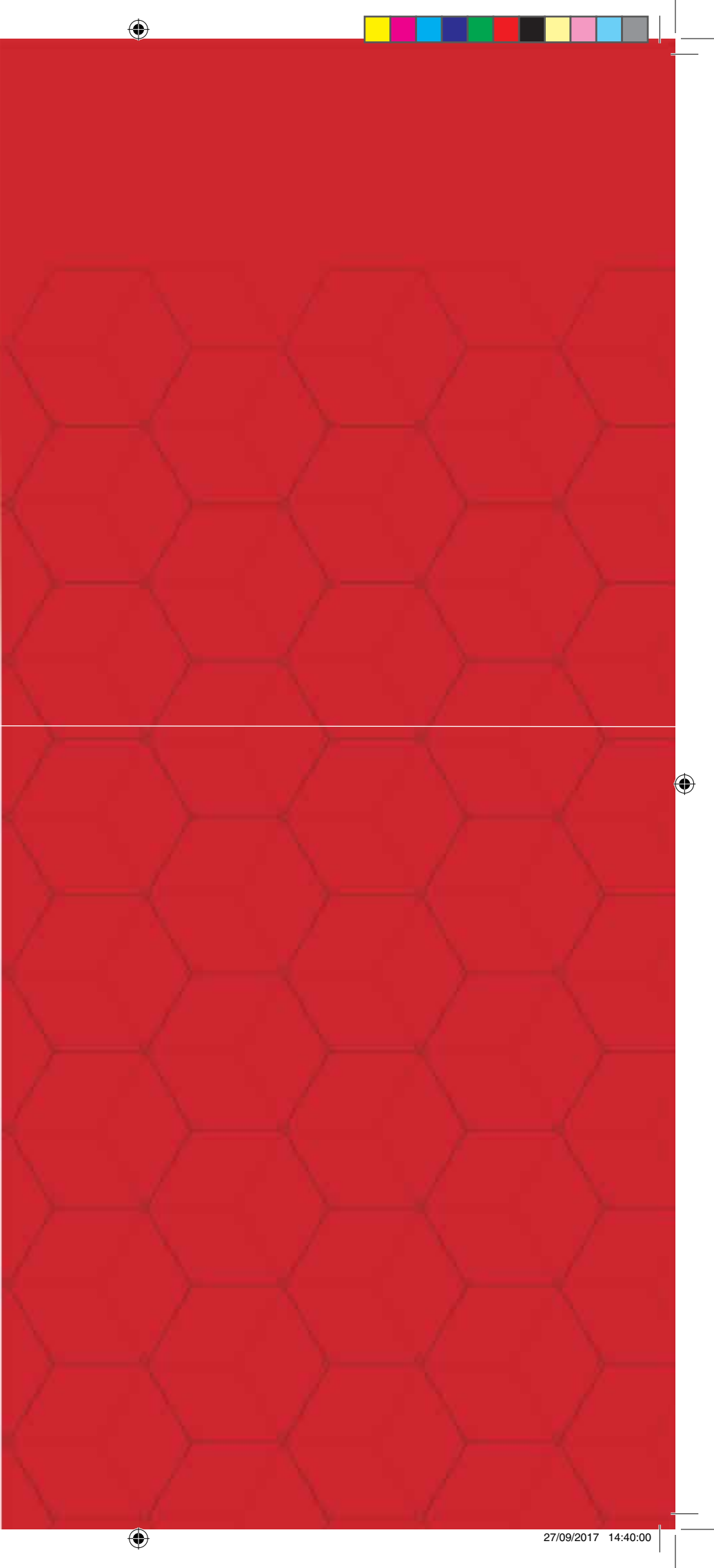
Segundo a análise de Glenn, isso ocorre porque muitos dos pontos fracos da empresa acabam por

se misturar com os pontos fracos pessoais de cada um, sendo este o momento em que as pessoas se sentem atingidas. “Nessas situações é comum a família preferir parar de falar sobre aquilo do que ir a fundo e resolver. Pois, sente que para solucionar algumas questões teria que tirar a pessoa daquele cargo e colocar outra. Em situações como essa, temos muitas empresas que sucumbem.”

“Existem diversas empresas que são familiares, porém têm gestão profissional. São organizações que mesmo tendo familiares na execução de cargos, eles são tratados como profissionais que são. Isso quer dizer que uma empresa pode sim ser familiar, e ter uma gestão competente, exercida por quem realmente tem capacitação para estar na posição.”

Sucessão - Uma empresa familiar que não sabe fazer adequadamente o processo de sucessão, acaba por gerar atrito entre seus integrantes. E isso está muito ligado às expectativas individuais, que normalmente têm relação com o poder dentro da organização. Ainda associado a este fato, há os cônjuges de cada um, que muitas vezes interferem gerando complicações.





RAUTER



Fábrica

Rua Paul Zivi, 1136
Distrito Industrial
Gravataí • RS • 94045-430
vendas@rauter.com.br
(51) 3393-1566
99228-5174 • 99245-2568

Loja

Av. Ceará, 1249 • São João
Porto Alegre • RS • 90240-511
rauterquimica@rauter.com.br
(51) 3342-1282 • 3342-2445