

# NAUTICA SUL

PARANÁ

SANTA CATARINA

RIO GR. DO SUL



## HERCÍLIO LUZ

A polémica ponte que todo mundo ama

EDIÇÃO INF-47 | MARÇO 2014

## LAGOA DA CONCEIÇÃO O MAR DE DENTRO DE FLORIPA



### REMÉDIOS CONTRA ENJOO

O que você  
pode fazer para  
(tentar) evitar



### MEU PRIMEIRO BARCO

12 dívidas na  
hora de escolher  
e comprar

### ESTALEIRO EM CRESCIMENTO

A nova fase da  
Sessa em Santa  
Catarina

**GRÁTIS!**  
Pegue e leve  
para casa



**BARCOS A QUATRO MÃOS**  
José Antônio Neto e Massimo Radice agem mais juntos do que nunca em nome do objetivo de transformar a Sessa em líder da sua fatia de mercado



Foto: M. P. Souza

# Força dupla

Ao contrário da grande maioria dos estaleiros brasileiros, a Intech Boating, de Santa Catarina, vai bem, obrigado, como garante o empresário **José Neto**, que, no ano passado, incorporou a Sessa Brasil, mas manteve **Massimo Radice** na casa

POR JORGE DE SOUZA

**C**inco anos atrás, o estaleiro italiano Sessa Marine desembarcou no país, atraído pelo então estupendo crescimento do mercado brasileiro de barcos. Seu objetivo era exportar alguns de seus barcos para cá e fabricar outros modelos aqui – razão pela qual já chegava procurando um parceiro local, que se produzisse no Brasil. Cinco anos depois, o mercado mudou e os planos da Sessa, também – mas ela continua no país e, agora, mais firme do que nunca.

No final do ano passado, a Sessa Brasil foi incorporada pela Intech Boating, de Santa Catarina, em cujas instalações já estam produzidos os barcos da marca italiana no Brasil. E a incorporação está dando um excepcional impulso à marca no país, como contam, nas páginas seguintes, os dois responsáveis pela nova fáce da Sessa, o empresário José Antônio Galizzi Neto, dono da Intech, e Massimo Radice, diretor de produção dos barcos no Brasil.

**C**onstruir barcos de passageiros já estava nos planos do paulistano, criado há mais de 30 anos em Santa Catarina, José Neto, quando ele fundou a Intech Boating, inicialmente para produzir apenas barcos de serviço. Mas ele não queria fazer isso sozinho e imaginou que, um dia, poderia se associar a alguma marca estrangeira. Não poderia ter havido situação mais perfeita do que quando ele conheceu o italiano Massimo Radice, que buscava justamente aquilo: um estaleiro parceiro brasileiro. Há três anos, a Intech começou a produzir os barcos brasileiros da Sessa na sua antiga fábrica, em São José, na Grande Florianópolis. E, no ano passado, incorporou de vez a marca, depois de um acordo entre Neto e Massimo — o primeiro ficou dono do negócio e o outro passou a cuidar diretamente da produção dos barcos, na nova e bonita fábrica em Palhoça, também nos arredores de Florianópolis. "Dias obreiros pensam melhor do que uma e quatro meses fazem mais do que duas", brincam os dois empreendedores, agora mais do que nunca unidos no objetivo de fazer a marca Sessa, que já vendeu quase 100 barcos no país, ser uma das maiores do segmento das lanchas de médio porte no Brasil nos próximos cinco anos, como contam nesta dupla entrevista a seguir.

## “Para nós, está bom”

**O que mudou com a incorporação da Sessa Brasil pela Intech?**

**JOSÉ NETO** Na teoria, Sessa e Key Largo passaram a ser linhas de barcos da Intech Boating, que também continuará produzindo os barcos de serviço da marca Intech. Mas, na prática, nada mudou, porque a Intech já vinha produzindo, desde o princípio, todos os barcos da Sessa Marine no Brasil. A diferença é que, antes, a Sessa era cliente da Intech e hoje é parte integrante dela, digram assim. De novidade mesmo, só há a nova nova fábrica, que já foi construída pensando nesta incorporação

e no crescimento da produção. Tanto que ela é bem maior do que a anterior.

**Como está o mercado náutico-brasileiro no momento?**

**JOSÉ NETO** Não posso falar por todos, mas, para nós, está bom. Estamos produzindo quatro barcos por mês, entre as linhas Key Largo e Sessa e temos a nossa produção já vendida pelos próximos quatro meses, podendo chegar a seis barcos mensais. Claro que a situação do mercado já esteve melhor tempos atrás, que ele está mais competitivo do que aquecido, e que, a cada dia, fica mais ar-



INTERNA DA SESSA

**NOVA FÁBRICA**  
Na moderna nova sede da Intech Boating em Palhoça, o gaúcho está repetindo os lanchas sendo construídas e não saídas da crise

duo e trabalho de conquistar novos clientes, porque o comprador agora é bem mais exigente. Além disso, a oferta aumentou durante e, felizmente, por conta da chegada dos importados, a qualidade dos barcos nacionais também. Mas penso que os fabricantes em geral precisam se acostumar a trabalhar com margens de lucro bem menores do que no passado, porque esta é a nova realidade. Não existe mais margens de lucro de 30 ou 40%, como era antigamente. Hoje, 10 a 12% tem que ser o objetivo e, neste momento, 5 ou 6% é o que está dando para atingir. Nós estamos sacrificando a nossa margem, mas fazemos isso com os deus pés no chão, porque faz parte da nossa estratégia para conquistar mercados. Está, sem dúvida, pior para quem produz, mas bem melhor para quem quer comprar ou trocar de barco, porque a oferta aumentou, a qualidade também, mas não os preços. De maneira geral, os estaleiros precisam reaprender o próprio negócio deles.

**Dê um exemplo disso...**

**JOSÉ NETO** A questão dos fornecedores de equipamentos



para os barcos, por exemplo. A maioria dos estaleiros sufoca os seus fornecedores, porque não permite que eles trabalhem para outras marcas. Todos querem "exclusividade", porque temem que eles ajudem a melhorar os concorrentes. Isso é uma maldade com os coitados, que não fazem parte do estaleiro, mas, se ele for mal e fechar as portas, eles quebram também. Fornecedor que fica preso a apenas um estaleiro não cresce, porque depende só da produção dele, e, se o fornecedor não crescer, também não terá como investir nem, consequentemente, como melhorar a qualidade do que produz. Mas, infelizmente, poucos estaleiros pensam – e agem – como nós, que tratamos muito bem os nossos fornecedores.

**“Estamos produzindo quatro barcos por mês e nossa produção de quatro meses já está vendida”**

**JOSÉ NETO**

**A Sessa veio para o Brasil cinco anos atrás. Onde ela pretende estar daqui a cinco anos?**

**MARCELO RADICE** Nossa meta é crescer entre 10 a 15% por ano, tanto em produção quanto em faturamento. Sabemos que não

é algo fácil, especialmente nestes tempos, mas temos um plano bem realista para atingir isso. Nos próximos anos, vamos lançar mais três ou quatro novos modelos de barcos, mas todos dentro da faixa que elegemos para ser a nossa praia: a das lanchas entre 30 e 50 pés de comprimento. É nela que queremos ser líder de mercado. Ou, pelo menos, estar bem perto disso daqui a cinco anos.

**Vocês, então, veem o mercado com otimismo...**

**JOSÉ NETO** Eu diria que nós confiamos bastante, tanto no potencial do mercado brasileiro de barcos de lazer, que, a bem da verdade, ainda é tão pequeno que só tende a crescer, quanto na qualidade dos barcos que produzimos frente à nossa concorrência. Tudo orido basta-

te os outros fabricantes falarem em "crise no setor", mas aílos e bobos fazem parte de qualquer atividade. Se, neste instante, não se está vendendo tanto barco quanto há três anos é porque a realidade mudou e é preciso se ajustar a isso. Mas gente interessada em ter um barco para passear no fim de semana continua existindo. Cada vez mais, por sinal. Cabe aos estaleiros conseguir meios de chegar até elas.

Muitos estaleiros têm optado por lançar barcos cada vez maiores como forma de aumentar o lucro nas unidades vendidas e ainda ganhar prestígio com isso. A Sessa, que produz lanchas de até 68 pés fora do país, não pensa em fazer o mesmo aqui?

**MASSIMO RADICO** Por enquanto, não. Claro que sabemos construir lanchas maiores e temos todos os recursos para isso, tanto de mão de obra nacional quanto de engenharia italiana naval. Mas nosso plano, por hora, é ficar mesmo na faixa dos barcos de 30 a 50 pés. Não queremos abraçar todo o mercado de uma só vez, produzindo barcos de 38 a 90 ou 100 pés, porque isso não dá certo. Os compradores desses tipos de barcos são bem distintos entre si e isso implica em operações distintas para vender e, principalmente, atendê-los. Não dá para misturar tudo nem querer ser líder em todos os segmentos. São quase como marcas diferentes. Temos plen-



#### LINHA SESSA

Eita breve, a  
recebemos F42  
lácteos garantir  
uma versão sem  
hydrógeno e a linha  
C Gato-Buta. Várias  
nossas barcos no  
cardápio, garante  
o duplo



**“Os estaleiros precisam aprender a trabalhar com margens de lucro menores. Acabou a era dos 30%”**

**JOSÉ NETO**

na consciência disso e optamos por crescer dentro de uma faixa apertada. Por enquanto.

**Mas nesta faixa a concorrência é bem forte, não?**

**JOSÉ NETO** Sim, mas isso não é de todo ruim para nós. Eu até diria que é bom, porque, como sabemos que produzimos barcos de qualidade, a comparação

é algo favorável para nós. Adoramos quando alguém pede para testar nosso barco e sentir como ele navega. Somos os primeiros a estimular isso, porque temos certeza de que, depois de sentir a extrema tranquilidade da navegação das nossas lanchas, a pessoa irá pensar duas vezes antes de optar por outro barco. E, se optar, ficará com aquela sensação grata na mente e isso, um dia, a levará a ter uma Sessa ou Key Longo, dependendo do estilo de barco que ela prefira. Outro dia, fui apresentado a um rapaz que tem barco de outra marca, mas que já navegou no nosso. Ao saber que eu era da Sessa, ele disse: “É o meu sonho de consumo; um dia eu terei um!”. É isso que acreditamos na qualificação: cada vez maior dos donos de barcos, que já não são bobos e sentem a diferença entre um barco e outro. Quanto mais pessoas experimenta-



sem os nossos lucros, melhor – tanto para eles quanto para nós.

**Qual, na opinião de vocês,**  
**é o maior problema do se-**  
**tor náutico do Brasil atual-**  
**mente?**

**GISEL NETO** A falta de vontade política de fazer o setor crescer. Como a questão das marinas, por exemplo, que talvez seja o maior gargalo do setor atualmente. Caso de ver gente que não tem onde guardar o barco que comprou ou, se já tem um barco, não pode trocá-lo por outro maior, porque a sua marina não comportaria isso. Clientes nossos já deixaram de trocar a Sessa C46 pela C40 porque os equipamentos da marina não suportariam o maior peso do modelo maior. É o mesmo que o sujeito não poder trocar de carro, mesmo tendo recursos para isso, porque na vaga que ele tem no estacionamento só cabe carro pequeno. A carência de marinas, causada, em boa parte, pelas dificuldades em conseguir todas as licenças ambientais para construir, e a prevaricação da grande maioria das já existentes, que não conseguem ampliar pelo mesmo motivo, são, na minha opinião, os dois grandes entraves públicos do setor no momento. Mas há outros.

**Quais?**

**GISEL NETO** Xi, a lista é enorme. E não atinge só os que produzem barcos, mas também os que os usam, ou seja, os donos de barcos também sofrer-

am bocado. Eles sofrem no bairro, na marina, na burocracia e, principalmente, na manutenção da embarcação. Barco, no Brasil, é pouco usado e, quanto menos você usar um barco, mais ele precisará de manutenção, para estar realmente pronto quando você for usá-lo. Quem não cuida da manutenção ou não tem um barco de qualidade excepcional que exige um pouco menos disso, corre o sério risco de não poder usá-lo quando, finalmente, surge a oportunidade. O cara chega na marina sábado de manhã, todo entusiasmado, e descobre que a bateria está arruada em fogo em curto. Por isso, também é tão importante que o barco seja bem construído. Barco de qualidade exige menos manutenção, mas, ainda assim, precisa dela — e é ali que as marinas muitas vezes

**PROJETOS  
COM CAUTELA**  
Por enquanto, a empresa Sessa não fazia barcos de 30 a 50 pés de comprimento, embora o escritório da Sessa na Itália já tenha iniciado suas propostas

fallham. Por isso, nas nossas pesquisas, dedicamos mais atenção ao tipo de uso que o cliente faz com o barco do que ao tipo de barco que ele prefere. Daí, por exemplo, as churrasqueiras, que não existem nas Sessas italianas. Brasileiro gosta de fazer churrasco no barco e, portanto, todo barco tem que ter churrasqueira. Isso é adequar um barco ao uso que dele se espera.

**A decisão da Sessa Brasil de se estabelecer em Santa Ca-**  
**tarina foi acertada?**

**GISEL NETO** Não consigo ouvir outro estado melhor para uma fábrica de barcos. Atualmente, o Rio de Janeiro até oferece mais vantagens fiscais, mas, em Santa Catarina, o governo entende os problemas do setor e tenta ajudar os empresários da área náutica, embora ainda exista muito a ser feita, como no caso das marinas, por exemplo. Mas, pelo menos, existe boa vontade e capacidade de ouvir o que o setor precisa. O estado quer realmente crescer e já tem uma cultura industrial arraigada. Além disso, tem o benefício da rede de fornecedores náuticos já estabelecida e da mão de obra bem qualificada, além de trabalhadora. O fato de possuir estaleiros de gênese há muito tempo, como a Schaefer, a quem atribui muitos méritos por isso, contribuiu para formar gente especializada,

**“Vamos lançar mais três ou quatro barcos, mas todos na faixa entre 30 e 50 pés de comprimento”**

**MASSIMO RADICE**

que sabe – e gosta – de construir barcos. Santa Catarina é, hoje, o melhor porto para qualquer estaleiro de barco de passeio.

**Mas quando a Sessa chegou ao Brasil, pensava, também, em importar barcos da Itália, além de produzir alguns modelos aqui. Isso continua?**

**ACADEMICO RADICE** Sim, mas não é mais o nosso objetivo. Hoje somos uma fábrica brasileira, que produz barcos projetados na Itália e que, se ainda usam alguns componentes importados, é para melhora de qualidade, como, por exemplo, os tecidos dos estofados. As importações de barcos inteiros, embora possíveis de serem feitas e que faziam parte do plano inicial da Sessa, foram penalizadas pela alta do dólar e pelo injusto aumento nas taxas de importação, que praticamente inviabilizaram essas operações. No começo, usamos também os barcos importados para "testar" o mercado brasileiro e analisar a aceitação que os nossos modelos teriam aqui. Quando o

## “Adoramos quando alguém pede para testar nossos barcos e sentir como eles navegam”

**JOSÉ NETO**

sucesso ficou claro, passamos a produzi-los no país, o que já estamos fazendo há três anos. E estamos tão empenhados nisso que praticamente demos um tempo na produção dos barcos de serviço da Intech, para concentrar esforços na produção das linhas Sessa e Key Largo. Neste momento, há seis unidades sendo construídas ao mesmo tempo, o que ocupa a fábrica inteira.

**Ao que vocês atribuem o sucesso da marca no Brasil?**

**CUTRA LINHA**  
Acres da marca Sessa, a marca também possui a série Key Largo, de lanchas abertas, que também são produzidas no Brasil pela Intech

**OLHOS SEMIABERTOS** A alguns fatores, como o bom tripé de sustentação que temos: a forte marca Sessa, a experiência e recursos para construir bons barcos da Intech e a penetração e força de venda – e pós-venda – das lojas Regatta, que são nosso maior representante no Brasil. Já no que diz respeito aos barcos, um deles, certamente, é o design moderno, algo também muito valorizado pelos brasileiros. Mesmo na Itália, país com larga tradição em design, nossos barcos sempre foram muito elogiados pelo estilo, cuja inspiração, muitas vezes, veio dos automóveis – e os brasileiros também adoram carros. Outro ponto forte é a qualidade dos barcos, tanto na construção quanto na navegação. Eles são seguros, têm navegação excepcional e baixíssima depreciação no mercado, coisa de apenas 15% em dois ou três anos de uso, o que não se vê por aí. Também navegam bem e rápido. Tanto que fazemos questão de colcar os números de performance nas fichas técnicas, como garantia de que serão atingidos. E ainda praticamos preços justos, idênticos para qualquer cliente e na metade das faixas, embora nossos barcos estejam bem acima disso. Ou seja, para o que eles oferecem, são ótimos negócios, porque têm excelente valor agregado. E falo isso com absoluta tranquilidade, porque sei que não sei desmentido pelos fatos.

**CONSTRUTOR** É eu mesmo embalado.

