

INSPIRADA

por desafios

E MOVIDA

por pessoas



#CECIL60ANOS

#CECILQUETRANSFORMA

#METAISPARAOFUTURO

Sumário

APRESENTAÇÃO

4

A GRANDE AVENTURA

6

O INÍCIO DA
METALÚRGICA
LANGONE

9

DR. NINO

11

A CECIL

12

DESAFIOS EM SÉRIE

15

A TERCEIRA GERAÇÃO

18

SOBREVIVENDO À BAGUNÇA

20

ADEUS AO DR. NINO
E OS NOVOS TEMPOS

21

Cecil S/A | Rodovia Engenheiro Renê Benedito Silva, nº 580 - Itapevi/SP - Brasil - Cep: 06683-000 (+55 11) 4143-7272
Ano 2021, 1ª Edição (Pré-lançamento) | Catálogo de lançamento do livro sobre a história da Cecil S/A em seus 60 anos.

© Copyright Grupo Cecil

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução parcial ou total dessa obra, desde que citada a fonte e que não seja para venda ou qualquer fim comercial. A responsabilidade pelos direitos autorais de textos e imagens é da área editoria.

Edição, publicação, distribuição e informações: Cecil S/A CNPJ: 61.554.028/0001-65

Produção Editorial: Predicado Comunicação | www.predicado.com.br. Reportagens, pesquisa e redação: Carolina Fagnani e Vinícius Antunes | Revisão: Sandra Gozoli | Imagens e fotos: Arquivos Grupo Cecil e Roberto Konda | Projeto Gráfico e Editoração: Danilo Fattori Fajani | Jornalista Responsável: Carolina Fagnani (MTB - 42434/SP)

Impressão Pré-lançamento: Print | Impresso no Brasil | www.cecil.com.br

Apresentação

Em 2021, a Cecil completa oficialmente 60 anos, mas a nossa história é bem mais antiga. É centenária, se considerarmos a chegada do meu avô ao Brasil, ou milenar, se nos voltarmos para o início do processo de cunhagem do cobre. É com este olhar que vamos produzir um material de registro das nossas origens, do nosso DNA. Acho importante compreender de onde viemos e como chegamos até aqui, para aumentar o nosso comprometimento com o futuro.

A Cecil é uma obra de muitas pessoas, construída por sonhos, esforço, habilidade, dedicação e amor. Resgatar esse engenho não convém apenas para homenageá-los, o que já seria mais do que suficiente para realizar o trabalho, mas sobretudo para nos servir de inspiração.

Temos uma equipe de profissionais trabalhando neste material, um livro comemorativo que vamos lançar nos próximos meses. Hoje, apresentamos uma prévia do que está por vir.

Estou certa de que esta história vai reforçar nossos valores e aumentar nosso compromisso. Honestidade, respeito, organização, disciplina, empreendedorismo, comprometimento e credibilidade não são apenas palavras aleatórias, escolhidas por um redator. O livro vai mostrar que são princípios definidos ao longo do tempo, testados e aprovados na prática, por uma trajetória de sucesso.

Mais do que tudo isto, no entanto, chamo a atenção para o fato de que o relato também é sobre nós. Hoje, todos fazemos parte da história da Cecil, com a vantagem de podermos escrever os próximos capítulos. É uma grande honra e responsabilidade que assumimos juntos.

**EM FRENTE PARA MAIS 60 ANOS.
PARABÉNS A TODOS E OBRIGADO POR TUDO.**

Maria Antonietta Cervetto

Presidente do Grupo Cecil

Itapevi, março de 2021



Sr. Miguel Langone, o imigrante empreendedor que começou a história

A GRANDE Aventura

Entre 1880 e 1930, quase 3 milhões de italianos vieram definitivamente para o Brasil. Estabeleceram-se, criaram suas famílias e negócios e, em 1940, junto com seus filhos, representavam quase 4% da população. Uma legião de amigos que se uniu aos brasileiros para desenvolver o país e formar uma nação.

Entre eles, estava Miguel Langone, que acabou por aqui meio sem querer. Com 16 anos, enfrentando muitas dificuldades financeiras, decidiu vender as terras da família em Sasso di Castalda, nos arredores de Nápoles, e ir ao encontro do pai, que já estava na Argentina buscando recursos para trazer a família para uma nova vida na América do Sul. Com a situação se agravando a cada dia e atendendo ao natural gosto por aventuras, o jovem se adiantou e embarcou no vapor italiano “Bologna” para a travessia do Atlântico.

Na escala brasileira, em Santos, Miguel desembarcou impaciente e estafado pela viagem que normalmente levava meses e oferecia epidemias, comida estragada e desconfortos de todas as sortes. No porto da Baixada Santista, resolveu: “Não volto para este navio”. Assim, de supetão e em mais uma vitória do Brasil sobre a Argentina, começa a nossa história. Era o ano de 1908.

Na época, a capital paulista tinha cerca de 300 mil habitantes, menos do que o distrito da Vila Mariana – que reúne os bairros de Moema, Saúde e Vila Mariana – em 2020, e menos de cem fabricas. Era um terreno a ser construído, e os imigrantes chegaram com toda a disposição para colocar suas mãos à obra e colaborar decisivamente para a transformação que ocorreria nos próximos anos.

Com a ajuda do cunhado, Miguel conseguiu um emprego na São Paulo Railway, a primeira ferrovia do Brasil, mas não durou muito ali. Artista por natureza, passou a ganhar a vida com obras de marcenaria junto com o emprego fixo em uma tipografia enquanto planejava voos mais altos.

Um belo dia agradeceu e avisou ao dono da tipografia que estava indo embora para abrir um negócio próprio. Preocupado com a concorrência, o patrão perguntou: “Uma tipografia?”. – Não, não vai ser uma tipografia. Vai ser algo diferente”.

Então, em 1920, em sociedade com o irmão Vicente, fundou a Metalúrgica Artística Reunidas, para fabricar medalhas religiosas em grande escala, um negócio completamente novo no Brasil. Miguel estava certo: era mesmo hora de empreender.

Quando fundou a empresa, a cidade tinha praticamente dobrado de tamanho em relação ao dia em que chegou por aqui e já se aproximava de 600 mil habitantes. As elites urbanas estavam se formando com os investimentos que migravam do campo para as cidades. Era o momento da indústria e do comércio, e Miguel se colocou na vanguarda. O começo, no entanto, foi árduo.

Com produção praticamente artesanal e ainda desconhecido, o novo empresário apresentou seu mostruário como sendo de uma marca italiana famosa, para convencer os primeiros clientes, que mantiveram as encomendas mesmo após descobrirem que os produtos eram fabricados ali mesmo em São Paulo por aquele italiano bom de papo. Maria Antonietta, filha de Miguel, conta que o pai foi grato para sempre àqueles primeiros comerciantes que lhe deram um voto de confiança.

Em janeiro de 1929, Miguel se casou com Cesarina Lencioni, jovem filha de imigrantes italianos da região da Toscana, estabelecidos em Pindamonhangaba (SP) e proprietários de um curtume na cidade com pouco mais de 25 mil habitantes na época. Da união, nasceu, em dezembro do mesmo ano, Maria Antonietta Langone, que herdou o dom artístico do pai.

Os negócios prosperavam, e, além dos temas religiosos, a metalúrgica passou a criar medalhas relacionadas a datas comemorativas e acontecimentos importantes, como a Revolução de 32.

No dia 9 de março de 1932, por exemplo, o jornal O Estado de S. Paulo informou que a diretoria da Sociedade Numismática Brasileira aprovou por unanimidade

um "voto de grande louvor" ao "Sr. Miguel Langone pela bela concepção artística da medalha mandada cunhar pela sociedade" para os festejos do quarto centenário de São Vicente.

Dois meses antes, o jornal havia publicado uma descrição detalhada da peça, feita pelo historiador Afonso Taunay, na época diretor do Museu do Ipiranga e membro da Academia Brasileira de Letras, que a considerou "a mais bela medalha da coleção nacional".

"No anverso, sob uma caravela elegantemente esculpida, notam-se as efígies de D. João III, João Ramalho, do Índio Tibiriçá e do navegador Martim Afonso de Souza. No reverso, está traçado o esquema da América do Sul e a linha divisória do Tratado de Tordesilhas, rompido pelo valor dos bandeirantes paulistas."

Ainda de acordo com a reportagem, Miguel Langone "concretizou a epopeia dessa raça de onde nasceu outra, a dos bandeirantes." O jornal também apostava que a peça, enviada ao presidente da República Portuguesa, ao Rei da Itália e à Rainha da Holanda, além de vários museus e instituições nacionais, "com o decorrer dos anos se tornará valiosíssima."

As coisas estavam melhorando, e, no mesmo Estadão de 18 de julho de 1933, é possível ler que Miguel Langone havia comprado "o prédio 202-204, da rua Conselheiro Brotero, por 50:000\$", que foi residência da família nas décadas seguintes.

A consolidação veio por meio do networking, habilidade natural do sociável Miguel, que utilizou as boas relações com um major do exército para apresentar-lhe os atributos da metalúrgica e conseguir exclusividade no fornecimento de botões para as fardas das tropas. Depois disso, teve fôlego para desenvolver novos produtos a fim de incrementar o portfólio e incorporar outros grandes clientes, como Ford, GM e Mondial.

Nessa época, já bem conhecido, Miguel recebeu uma comenda do presidente Getúlio Vargas e passou a ser tratado como Commendatore Michelle Langone.



O INÍCIO DA Metalúrgica Langone

No final dos anos 30s, o comendador, como há duas décadas, percebeu novas transformações no país e começou a planejar como embarcar no futuro. Com quase 50 anos, em um país com expectativa de vida de 42,9 anos para os homens, Miguel decidiu fundar uma nova empresa.

O Brasil estava prestes a experimentar um acelerado desenvolvimento na indústria e na infraestrutura, algo que demandaria insumos de todos os tipos. Naquele período, por exemplo, surgem a Fábrica Nacional de Motores e a Companhia Siderúrgica Nacional, e grandes obras no setor de energia e transportes, como portos, estradas e hidrelétricas, têm início. Além disso, a Segunda Guerra Mundial dificultou as importações de qualquer tipo de material e favoreceu a quem era capaz de produzir com qualidade no mercado doméstico. Nesse contexto, Miguel concluiu que produzir laminados não ferrosos em grande escala seria um bom negócio. Comprou um terreno de 10 mil m² na rua Joaquim Carlos, 580, para lá instalar a Laminação de Metais Langone, em 1940. Acertou já de início com o foco na fundição e laminação de latão para abastecer uma demanda crescente. Tanto que, em pouco tempo, uma nova área de mais 10 mil m² foi comprada para ampliar a operação, em um total de 100 milhões de cruzeiros de investimentos em dois anos.



"Meu avô tinha uma enorme capacidade de erguer as coisas do zero".

Diz a neta, Antonietta.





Dr. Nino

Em 1954, a filha de Miguel, Maria Antonietta, casa-se com Giovanni Batistta Cervetto, um jovem engenheiro recém-formado no Mackenzie. E essa união insere um novo protagonista na nossa história.

Recém-chegado à família, não demorou para Giovanni se interessar pelas atividades do sogro. Como engenheiro, tinha natural entusiasmo pela indústria, e, mais do que isso, o gosto por empreender e criar o aproximava daquele empresário que atravessou o oceano para construir um sonho. Do outro lado, além das afinidades, Miguel enxergou valor no dom que o rapaz parecia ter para a gestão do negócio, habilidade que – é preciso admitir – lhe faltava. Com tantas atrações, em pouco tempo, estavam trabalhando juntos na laminação.

Durante alguns anos, o conjunto funcionou bem com um complementando o outro, a maior parte do tempo e, às vezes, multiplicando características comuns, além da conta. Sonhadores, como lembra Maria Antonietta, eram seduzidos por iniciativas improváveis como uma expedição para resgatar um navio afundado com, supostamente, uma enorme carga de cobre. A caça ao tesouro resultou exclusivamente em prejuízo e dor de cabeça para a família.

Outra semelhança, no entanto, tratou de azedar a harmonia. As personalidades fortes criaram uma relação de guerra e paz, além de que, para completar, divergências sobre o tamanho do rigor com que cada um achava que deveria ser gerida a empresa levaram à separação. Giovanni voltou ao mercado de engenharia, e Miguel continuou à frente da laminação com a ajuda de irmãos e outros familiares.

Foi uma ruptura séria, proporcional aos temperamentos dos brigões, que afetou a vida familiar e demorou a ser contornada. Antonietta lembra, achando graça após tanto tempo, que, alguns anos após o desentendimento, seu pai ainda era obrigado a comprar produtos do concorrente da Laminação Langone porque seu avô se recusava a vender para ele.

A Cecil

Após alguns trabalhos autônomos ou contratado por grandes empresas, inclusive com uma temporada nos EUA, Giovanni, de volta ao Brasil, fundou a Cervetto Engenharia Comércio e Importação Ltda., em 1961. De início, ela fornecia material comprado de terceiros, principalmente no exterior, para clientes industriais.

Uma carta escrita pelo empresário em 1995, com referência às “incertezas de 1963, quando a fábrica pediu concordata”, lembra que o começo não foi fácil e destaca os “homens com quem contamos” no período: “Armando de Moraes, José Alonso Sanches, Sr. Antônio de Almeida, ‘Bocaina’, ‘Baianinho’, Sr. Plínio, Sr. Adolfo, Lombardi e muitos outros” colaboradores fundamentais para que a empresa não morresse no ninho.



A união desses bons profissionais, portanto, foi responsável por a Cervetto recuperar a capacidade de investimento e, em 1965, instalar um forno de refino de cobre e uma unidade de produção de chapas por eletrólise direta. Agora, além de vender, a Cervetto Engenharia também fabricava.

Por essa mesma época, na primeira metade dos anos 1960s, Miguel Langone continuava à frente da laminação, mas já procurava outra aventura. Cogitava, por exemplo, sobre a “possibilidade de um reavivamento da mineração e metalurgia de metais não ferrosos na região de Apiaí (SP)” apesar do alerta de que “a usina metalúrgica de Apiaí encerrou suas atividades em 1956 por não contar com minério de chumbo em quantidade e qualidade suficientes para assegurar o seu funcionamento em condições econômicas.”

E, mesmo depois de investir na empreitada, “reformando e equipando as instalações da usina”, mas sem conseguir “implantar uma metalurgia de cobre” por falta de “fornecimento de concentrados”, o empreendedor continuava trocando cartas com eventuais parceiros e buscando uma solução para o negócio.

Ao mesmo tempo, amadurecia nele um desejo antigo de empreender na Itália, e a oportunidade veio quando o governo local anunciou um programa de incentivos para investimentos. Com isso e mais seis milhões de liras emprestados, voltou à terra natal para fundar uma fábrica de bebidas, em Potenza, e deixou a gestão da empresa no Brasil aos sobrinhos Armando e Júlio.

As coisas, porém, não saíram como o esperado na Europa, e, por aqui, a metalúrgica também ia mal. Miguel, então, retomou a relação com Giovanni e pediu, da Itália, a colaboração do competente administrador para avaliar e traçar um plano de recuperação para a Langone. “A metalúrgica estava quebrada”, conta a neta Antonietta.

Pouco depois, Miguel faleceu, em 27 de agosto de 1968, aos 76 anos, 60 após desembarcar com uma mão na frente e outra atrás no porto de Santos. No período, fundou duas empresas, gerou milhares de empregos, criou obras de arte, virou comendador e ganhou uma rua com o seu nome na maior metrópole da América Latina.

Na época da sua morte, a situação da empresa fundada pelo comendador era crítica, e uma saída possível era uma fusão com a Cervetto. Para isso, porém, seria necessário injetar capital para sanear as contas da metalúrgica, e não havia liquidez para isso. Então, Giovanni arriscou alto: vendeu o forno (ou sua capacidade de produção) para a Pirelli e utilizou o dinheiro para realizar o plano. Hoje, sabemos que ele funcionou, mas os anos seguintes seriam de incertezas para os negócios da família.

Com a fusão, em 1970, a empresa passou a se chamar Cecil Langone e foi inaugurada com um plano de investimento para complementar a linha de chapas. No final daquele ano, atingiu capacidade de produção de 75 toneladas/mês e parecia engrenar, mas novamente tinha obstáculos sérios pela frente.

DESAFIOS EM *Série*

Dessa vez, a empresa sofria com a desonestidade de um adversário de mercado. “Nosso algoz concorrente pretendia a compra da Empresa [Cecil] a um preço baixo, para aproveitar somente parte do nosso equipamento. Por esse concorrente fomos perseguidos com pressão nos preços, denúncias falsas ao Governo Estadual e Federal e, até, a compra da consciência de funcionários públicos para nos aborrecer”, contou Giovanni.

De fato, em 1972, a imprensa revelou um suposto “golpe de milhões” em sonegação de impostos e envolveu, entre vários outros, os nomes da Cecil e de Giovanni no caso. Como resposta, empresa e empresário foram obrigados a publicar declarações nos grandes jornais esclarecendo os fatos, como esta:

“A propósito de publicação incerta em jornais desta Capital envolvendo meu nome, vinculando-o a processo em que teria ocorrido denúncia, declaro, e em especial a meus amigos e colegas, que inexistem motivos que justifiquem essa vinculação.”

A perseguição era séria, e a empresa, realmente, esteve à beira da falência. Diante disso, continua Giovanni, “traçamos um plano de longo prazo para superarmos os obstáculos” que previu levar parte das operações para fora de São Paulo. Assim, foi adquirida uma área de 110 mil m2 em Itapevi, para a instalação de uma filial onde seriam fabricadas barras de latão e cobre.

“Era um local ermo na época. O carro atolava, os caminhões atolavam. Foi preciso um extenso trabalho de terraplanagem e construções complexas para erguer a fábrica”, lembra Antonietta. Lá não havia telefone, e a primeira linha da cidade foi a da Cecil. Com isso, as operações só começaram para valer em 1976.

Nesse meio tempo, ainda com o objetivo de manter distância das hostilidades do concorrente, “aliamos a parte comercial intensivamente à parte industrial para camuflar nossa produção. Conseguimos financiamento para parte das máquinas de Itapevi e seguimos com muita perseverança e trabalho”, relatou Giovanni.

Com o citado investimento direcionado para Itapevi, foram criadas novas linhas de produtos, com a instalação de prensas e trefilas. Também foi finalizada uma grande área verde, que recebeu 40 mil mudas de árvores. Além disso, em parceria com a prefeitura, a empresa colaborou para asfaltar ruas e implantar outros recursos de infraestrutura, como a tubulação de gás. Com o tempo, essas melhorias estimularam a instalação de novas indústrias, a geração de mais empregos e o desenvolvimento para a região.

Para a Cecil, entretanto, a situação continuava árida, como segue contando Giovanni: “Voltamos a enfrentar momentos difíceis no período de 1976 a 1985, quando trabalhamos no vermelho”. E ressalta novamente a importância dos colaboradores que estiveram no front da empresa: “D. Sylvia, Jerônima, Dino, Caetano e tantos outros. De cada um temos a contribuição do trabalho, da responsabilidade, dedicação, disciplina e cumprimento dos deveres e obrigações. Todos têm ou tinham objetivos pessoais, mas conscientes da parceria em busca do resultado no trabalho.”

Quando não estava “descascando os vários abacaxis” da Cecil, Giovanni atuava como conselheiro da Associação Brasileira dos Não Ferrosos (ABRANFE) e estava na linha de frente por melhores condições para o mercado. Em setembro de 1981, por exemplo, aparecia nos jornais explicando a importância para o país da autossuficiência na produção de cobre. O executivo cobrava aceleração no projeto Caraíba, na Bahia, que estava previsto para entrar em operação em 1982 e produzir 150 mil toneladas do metal em forma de vergalhões e cátodos.

Em 1985, considerou “justa e lógica” a suspensão das importações de cobre primário. “A Caraíba já vem atendendo o mercado. Com essa retração do consumo verificada no segundo semestre, a empresa chegou a cancelar algumas entregas”, justificou à Folha de S. Paulo.

Na segunda metade dos anos 80s, a terceira geração da família começa a ingressar na empresa. Todos os filhos tiveram experiências, mais curtas ou mais longas, e, após alguns anos, João e Antonietta continuaram na Cecil, enquanto os irmãos foram fazer carreira em outras áreas.

Nesse sentido, já em 2002, Giovanni chamou os filhos que ainda trabalhavam na empresa e perguntou se eles gostariam de continuar o negócio. Se não tivessem interesse na continuidade, ele estava decidido a vendê-lo.

*“Eu e o João dissemos
que sim, que iríamos
continuar”.*

conta a filha.

A TERCEIRA Geração

Mulher estudante de economia na PUC e com pôster do Che Guevara no quarto, Antonietta não tinha exatamente o perfil apreciado pelo mercado de trabalho conservador no final dos anos 80s. Foi recusada em uma entrevista de emprego, em uma empresa de auditoria, e só conseguiu estágio na Cecil após ameaçar o dono. “Na época, sendo velejadora, eu consegui um emprego em uma loja de produtos náuticos, mas o meu pai não queria que eu trabalhasse. Então eu disse: ou você me dá um estágio na fábrica, ou vou continuar trabalhando como vendedora”, lembra Antonietta. Assim, começou a trajetória na empresa que dirige atualmente.

Giovanni preparou um programa de trainee para a filha, com passagem por todas as áreas da empresa, menos na fábrica, porque era “um local muito masculino”. “Meu pai nunca duvidou da minha capacidade ou limitou minha autonomia por eu ser mulher, mas se incomodava com esse negócio de eu ser a única mulher no meio dos homens, pelo menos no início”. Não era machismo, afinal, era apenas ciúmes da caçula.

Além da experiência nos diversos departamentos, Antonietta teve como tutor um contador que a ensinou a observar e controlar números, habilidade que até hoje destaca como indispensável para o sucesso na carreira.

Era final dos anos 80s, e João já havia feito estágio nas áreas de matéria-prima e manutenção e começou a se especializar em compras de materiais diversos, tendo o Sr. Guerino como professor.

Nos anos 80s, houve uma melhora gradual na situação financeira da empresa, e, durante a década, foi possível instalar fornos para a fundição, modernizar parte da linha de laminados em São Paulo, aumentar a linha de trefilados com novos equipamentos e redesenhar a estrutura, com foco em capacitação de mão de obra e gestão. A Cecil estava se modernizando.

Essa arrancada foi tão consistente que, em 1988, quando o governo resolveu vender a Caraíba Metais, a Cecil teve bala para disputar o negócio com gigantes empresariais, como os Grupos Votorantim e o Iochpe.



Maria Antonietta Cervetto, Giovanni Batista Cervetto e Joao Batista Cervetto em 2004.



Maria Antonietta Langone Cervetto em fevereiro de 2021, durante entrevista para as memórias e celebração dos 60 anos Cecil, aos 91 anos.

SOBREVIVENDO NA *Bagunça*

Os anos 90s começaram com uma inflação de 65% ao mês. “A desorganização econômica, o aumento dos preços, o arrocho salarial e a desvalorização da moeda indicam que o Brasil já vive em plena hiperinflação”, informava a Folha de S. Paulo. Aquele cenário parecia e de fato era ruim, mas ainda ia piorar com o presidente Collor e o confisco da poupança aliado a uma inflação que chegaria a 2.500% em 1993.

Toda essa bagunça e um mercado que muitas vezes parecia o Velho Oeste afetaram novamente a saúde da Cecil. Mesmo assim, apesar de ter “passado por momentos difíceis no ano de 1994, [a Cecil] sempre cumpriu com seus compromissos junto aos seus fornecedores, bem como aos funcionários desde a cesta básica ao 15º salário”, como observou o colaborador José Ilson Guidolim, em 1995.

“Nós perdemos muito dinheiro e tivemos que controlar rigidamente as despesas e os gastos para garantir a sobrevivência. Muita gente quebrou naquela época”, lembra Antonietta.

Giovanni e os colaboradores mais uma vez conseguiram guiar o barco em meio à tempestade, mantiveram a empresa respirando e ainda fizeram melhorias, como as mudanças das fundições para Itapevi, com o consequente aumento de produção. Realizaram o incremento de novos equipamentos para os laminados e intensificaram a busca por mais eficiência a partir de treinamentos permanentes e programas com base em princípios de qualidade total. Com todos esses aperfeiçoamentos, foi possível atender aos clientes, crescer e ainda arrendar uma fábrica para colocar um novo produto de fios de cobre no mercado.

Os anos 90s melhoram bastante no final, recorda Antonietta. Com a estabilização da economia e um programa forte de privatizações e estímulo para a iniciativa

privada, o mercado ficou bem favorável para a Cecil. Aproveitando o bom momento, a direção da empresa traçou um planejamento de longo prazo para o fortalecimento das finanças. “Deu tão certo que quando o mundo quebrou em 2008, nós ficamos com dinheiro em caixa”, conta.

A primeira década do século 21 realmente foi produtiva para a Cecil. Houve a conclusão do processo sucessório rumo à terceira geração, à mudança da linha de laminados para Itapevi e à aquisição de novos equipamentos para controle de qualidade e aumento da capacidade de produção, além de a empresa tornar viável serem incorporados novos produtos ao portfólio.

Também foi um tempo de olhar para o meio ambiente com a implantação do sistema de captação, tratamento e reúso de águas, a substituição de energia por fontes renováveis, como o gás natural, e ainda um gerenciamento mais eficiente dos resíduos. Por fim, houve a obtenção da certificação com base na ISO 9001, versão 2008.

ADEUS AO DR. NINO E OS *Novos tempos*

Em 2009, porém, Giovanni Battista Cervetto falece em São Paulo. “A liderança, a integridade, o espírito empreendedor e, sobretudo, a postura ética e humanista do Sr. Cervetto continuarão vivos na mente e no coração de seus familiares, amigos e funcionários, bem como de todos que colaboram no cumprimento de nossa missão”, disse o registro no jornal.

Mais do que uma grande empresa e uma trajetória profissional de mais de 60 anos, Giovanni deixou muitas histórias de solidariedade, ajuda em momentos importantes como um funeral ou a compra de uma casa, sempre com uma palavra amiga ou um ensinamento relevante. Tudo contado por seus colaboradores, que o chamavam de Sr. Nino.

A Cecil seguiu, sob o comando de Antonietta e João, como era o desejo de Giovanni e foi planejado para ser. A última década trouxe posteridade e consolidação. E mais do que o sucesso nos negócios, simbolizado principalmente pela inauguração da filial em Joinville e pela aquisição da Elfer, em 2017, fato que manteve a empresa como uma das líderes do seu setor, estes últimos anos constituíram-se em um período com olhar atento para as pessoas e o meio ambiente.

A empresa investiu como nunca na capacitação dos colaboradores por meio de cursos e treinamentos nas unidades de produção, além de acordos com instituições para oferecer bolsas para funcionários e familiares. Está cada dia mais inserida na comunidade, cumprindo seu papel social. E, sobretudo, durante os tempos difíceis que atravessamos desde 2020 com a pandemia, a prioridade é a saúde de todos.

ATUALMENTE, SÃO MAIS DE 500 FUNCIONÁRIOS E PRODUÇÃO DE 3 MIL TONELADAS POR MÊS. E UMA HISTÓRIA DE 60 ANOS, QUE É JÁ BASTANTE TEMPO, MAS TAMBÉM É UMA HISTÓRIA QUE ESTÁ APENAS COMEÇANDO.



Maria Antonietta Cervetto, que, junto com irmão, comanda o leme atualmente



L

L

U

W

U