

PERFIL Por **Silvia Boriello**

# GALILEU TECNOLOGIA COMPLETA 15 ANOS

**GERBER**  
TECHNOLOGY

Barudan

INKCUPS

Mimaki

SUNTECH  
TEXTILE MACHINERY



Luiz Henrique Ferreira, fundador da Galileu Tecnologia. A empresa já foi agraciada quatro vezes com o prêmio Gerber "Agent of the Year Award", dado aos melhores agentes em 132 países.

*Empresa catarinense busca tecnologia de ponta ao mercado confeccionista nacional e atendimento de excelência*

Da antiga sociedade numa empresa que em 2005 sofreu a cisão entre as unidades de costura e de bordado para o momento presente, 15 anos separa o nascimento da Galileu Tecnologia, que, em 2020, apesar das questões do mercado global, tem muito a comemorar em sua trajetória.

Capitaneada por Luiz Henrique Ferreira, a Galileu iniciou sua participação junto às confecções brasileiras com equipamentos de alta tecnologia, tanto em maquinário quanto em softwares: primeiro com a Barudan (para Santa Catarina) e a Gerber (na região Sul); e agora conta também com a representação da Mimaki (também para a região Sul) e a InkCups para todo o Brasil.

"Está em nossa missão fornecer equipamentos por meio de tecnologias líderes mundiais para os setores onde atuamos. A Galileu foi sempre vista como uma "empresa que só vende coisa boa!"; então, não podemos fugir disso, até porque não está em nosso DNA vender algo que possa deixar o cliente em dúvida. Quando vendemos algo, nós olhamos no olho do cliente e ele sabe que pode confiar nas nossas soluções, sempre foi assim. Atendemos o mercado profissional, que é aquele que busca performance, qualidade no produto e máximo rendimento. Nosso foco é a excelência", afirma Henrique.

## A CONSTRUÇÃO DA MARCA E A CONQUISTA DO MERCADO

De acordo com seu fundador, quando a marca Galileu foi criada, em 2005, havia um pouco de insegurança pelo fato

de ser advinda de outra empresa, com um nome muito conhecido no mercado. Mas, para surpresa e alívio, a marca Galileu foi logo muito bem-aceita.

"Em parte, porque os clientes associaram a nova marca às pessoas e às marcas que representávamos, e isso ajudou muito", diz Henrique. "Mas o fato é que, dois anos depois, já havíamos crescido 100%, apenas com algumas mudanças na política comercial e da empresa, e assim seguimos crescendo em torno de 20% a 30% ao ano, sempre. Com alguns percalços, é claro, até porque, no Brasil, com os governos que temos, crescer todos os anos é algo raro e quase impossível."

Embora atue em âmbito nacional, a empresa se especializou em atender o Sul do Brasil, onde está sua sede (Blumenau - SC) e onde possui uma equipe grande de técnicos em eletrônica, mecatrônica e eletromecânica que atende os clientes da região (SC, RS, PR), além de um time que atende a InkCups pelo Brasil todo. Atualmente, por causa da pandemia da Covid-19, alguns ajustes precisaram ser feitos e 50% da equipe vem trabalhando em *home office*.

"A Galileu é bastante solidária ao momento pelo qual o país passa e sente a perda de tantas vidas ceifadas prematuramente pela pandemia. Aqui na empresa seguimos rigorosamente as instruções da Secretaria de Segurança do estado e do município e, além disso, agregamos vários outros itens de segurança para proteger os colaboradores. Não está sendo fácil, tivemos que ser criativos, aproveitamos o tempo das pessoas em *home office* para criar trei-

namentos a distância, melhoramos o RH e também para organizar a empresa em alguns aspectos que antes não tínhamos tempo. Usamos, é verdade, alguns dos recursos disponíveis pelo governo federal, reduzimos jornadas e nos preparamos para enfrentar a crise. Sem dúvida, esse é o maior desafio enfrentado pela Galileu em sua história, mas não é exclusividade nossa", comenta o diretor.

Henrique conta que a empresa já vem se preparando há pelo menos dois anos para o enfrentamento de uma crise e, em relação ao cenário atual, acredita que haverá uma bolha de consumo quando os mercados reabrirem em sua totalidade, depois uma queda forte e uma recuperação lenta até a absorção plena de todos os empregos perdidos durante a pandemia.

"Entendo que o mercado pós-pandêmico vai mudar as relações comerciais, algumas formas de consumo e isso impactará, na prática, o nosso negócio. Clientes que até então produziam grandes volumes estão tendo de se adaptar às ordens "quebradas" do e-commerce, e isso, por si só, já projeta uma sala de corte diferente. Já estamos estudando essa dinâmica e nosso showroom já está pronto para mostrar isso aos nossos clientes. Estamos no olho do furacão, difícil de focar, mas em breve teremos um mercado mais claro pra enxergar, e o espelho será a Europa. Temos que ficar de olho neles", aponta.

## DE PRESENTE, UMA NOVA SEDE

Uma das partes planejadas em comemoração aos seus 15 anos foi a constru-