

CONEXÃO.49

DESCUBRA A COP.49

UMA CONFRARIA ONDE
EMPRESÁRIOS CRIAM
OPORTUNIDADES

Circuito COP.49

Visita técnica à:
IXC Soft / Desbravatech

Imagem:
Encontro Mulheres COP.49

Newsletter oficial **COP.49**

Mês: outubro / 2025

Edição: 007

contato@cop49.com.br

www.cop49.com.br

(49) 99914-3551



@49.cop

Av. Fernando Machado, 703, sala 10
S&V Coworking - Chapecó/SC

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

COP 49

O que tem de bom nessa edição...



SOBRE A COP.49



EQUIPE COP.49



RECADO DO FÁBIO

NETWORKING ESTRATÉGICO: A
FORÇA DAS CONEXÕES CERTAS



AGENDA COP.49



SITE COP.49



COP.CAST49

EPISÓDIO: SETEMBRO/2025

ÚLTIMAS ATIVIDADES

17º ENCONTRO MENSAL
EVENTO: GRAHAM INVESTIMENTOS
EVENTO: BRASITÁLIA
EVENTO: EQUI INVESTIMENTOS
1º ENCONTRO MULHERES COP.49



RECADO DA TAMARA

O QUE DIFERENCIA RESPONSABILIDADE
DE MECIOCRIDADE



CIRCUITO COP.49

IXC SOFT / DESBRAVATECH



O QUE DIZEM SOBRE A COP.49

FABIO BRAGA
NATHIELI RUTHES



RECADO DO LUCIANO

O PODER DOS VALORES NA CONSTRUÇÃO
DE NEGÓCIOS DURADOUROS



COP.49 APRESENTA

ATOS PRODUTORA
GDC SISTEMAS



ARTIGOS

CONFLITO ENTRE SÓCIOS. COMPRA E
VENDA DE PÁRTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA



RECORDANDO

O QUE É?

É uma confraria onde empresários, dos mais diversos segmentos e portes, se encontram para criar oportunidades e debater sobre o mercado, negócios e suas possibilidades.

O nome **COP.49** tem origem na *Confraria de Oportunidades* da Região 49, que corresponde ao Oeste de Santa Catarina, local de origem da confraria.

COMO SURTIU?

Principalmente pelo potencial que esse grupo, formado ao longo do tempo, apresentava para criar um ecossistema de oportunidades que traria vantagens a todos. Seria um desperdício se essas pessoas não interagissem, assim faltava criar o ambiente apropriado para isso acontecer, o que foi realizado com a **COP.49**

PORQUE É TÃO RELEVANTE?

Quando um grupo de pessoas se reúne, sem motivos escusos, apenas com a liberdade plena de pensar, se relacionar e depois agir, forma-se uma força poderosa e, a **COP.49** criou esse ambiente, que é relevante para conhecer mais o mercado, alavancar os negócios de todos dentro e fora da confraria e principalmente fortalecer laços de amizade e companheirismo que nos engrandecem a todos como pessoas.

Equipe COP.49

FÁBIO LUIZ FURTADO

Referência em gestão comercial, vendas e networking empresarial
@fabioluizfurtado

Idealizador e sócio da **COP.49**, um exemplo inspirador de adaptabilidade e busca constante por crescimento, tendo vivido em várias cidades, proporcionando experiências diversas, visão de mundo e fortalecendo a habilidade de conexão com pessoas, negócios e oportunidades. Especialista em Gestão Comercial e Vendas. É consultor empresarial, sócio da ConsultingNow Chapecó, consultor credenciado ao Sebrae/SC desde 2017, reconhecido em 2024 no Prêmio "Sebrae Histórias de Quem Atende" entre os melhores do Brasil, palestrante e instrutor. Com ampla vivência associativista, já atuou como diretor da FIESP, CEJESC e CONAJE.

LUCIANO GRUNITZHY

Liderança empreendedora e inspiradora que promove o crescimento pessoal e profissional.
@lucianogrunitzhy

Sócio da **COP.49**, empresário com 21 anos de experiência, líder empreendedor e referência no mercado, é o Presidente do Grupo Ballke, que é detentor da magazinemedica.com, o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil. Como escritor, publicou três livros, entre eles *Ecossistema do E-commerce: De Empresário para Empresário*. Atualmente além da presidência da Holding "Grupo Balke" disponibiliza do seu tempo para proferir palestras e colaborar com o processo de evolução pessoal e profissional de outras pessoas.



TAMARA TIBOLLA

Especialista em transformar a comunicação de empresas com foco estratégico
@tamara_tibolla

Sócia da **COP.49**, empresária e fundadora da TT Marketing Digital, é estrategista de marketing com uma visão jovem, prática e feminina dos negócios. Com experiência sólida em marketing digital e inteligência de mercado, atua com foco em estratégia, posicionamento e crescimento sustentável. Sua abordagem valoriza o marketing com método, clareza e constância — sempre alinhado à maturidade e aos recursos de cada empresa. Tamara acredita que marketing não deve vender promessas, mas entregar resultados reais, respeitando o tempo e o investimento de quem confia no seu trabalho, é referência em aplicar marketing de forma consciente, estratégica e responsável.

Networking Estratégico: A Força das Conexões Certas

Em um mundo cada vez mais dinâmico e competitivo, o networking deixou de ser apenas uma troca de cartões de visita e passou a ser uma ferramenta estratégica de crescimento. Mais do que ampliar a lista de contatos, trata-se de construir conexões genuínas, capazes de abrir portas, gerar oportunidades e acelerar resultados.

Participar de um movimento organizado, como a **COP.49**, é uma forma inteligente de transformar o networking em uma prática consistente. Nesse ambiente, empresários compartilham experiências, criam parcerias e somam forças para alcançar objetivos maiores. A troca de conhecimento, a visibilidade e as conexões formadas dentro da confraria têm um valor que vai muito além do imediato: elas fortalecem a jornada individual e coletiva.

O networking estratégico é, portanto, um investimento no presente e no futuro.

A **COP.49** é um espaço em que cada encontro pode significar uma nova ideia, um parceiro de negócios ou até mesmo uma virada de chave no crescimento profissional e empresarial.

**Recado do
Fábio**

@fabioluizfurtado

Site COP.49

- Apresentação da confraria e equipe;
- O que os integrantes têm acesso;
- Calendário anual de eventos.
- Ecossistema de parceiros e fornecedores;
- Edições da **CONEXÃO.49** - a newsletter oficial da **COP.49**.

Acesse o site e navegue pela **COP.49!**


[Sobre Nós](#)
[A Confraria](#)
[Benefícios](#)
[Calendário](#)
[Ecossistema](#)
[Conexão.49](#)
[Contato](#)
[Quero Participar](#)



COP.49

Uma confraria onde empresários criam oportunidades

[Seja um Membro](#)



A Confraria

Home / A Confraria

O que os integrantes da COP.49 têm acesso



Encontros Mensais

Sempre em um ambiente informal, proporcionando grande interação entre os membros.



COP.Cast

O podcast oficial da COP.49, realizado mensalmente com integrantes da confraria.



COP.49 Visita

Um dos sócios da COP.49 vai na empresa de um membro para conhecer e divulgar



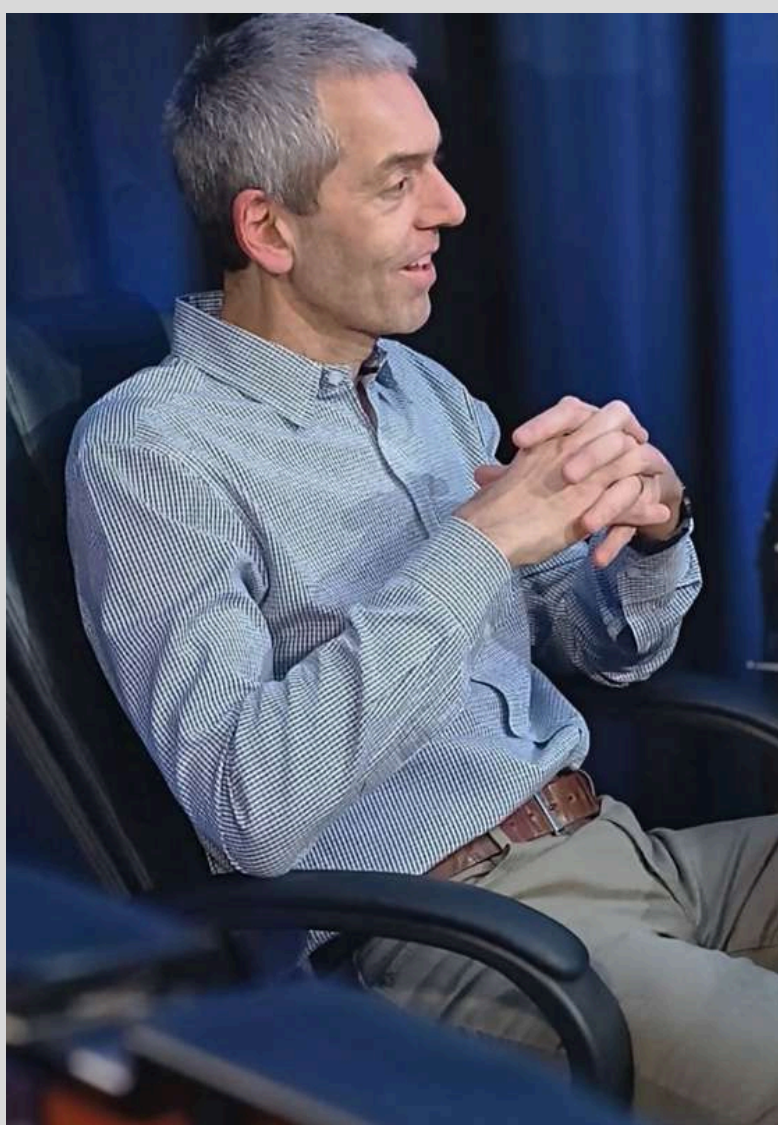
COP.Cast49

Um podcast de oportunidades

www.youtube.com/@COPcast.49

Em setembro iniciamos a 2ª Temporada do **COP.Cast**, o podcast oficial da **COP.49**, apresentando um resumo do que já foi realizado nesse primeiro um ano e meio na confraria e contando um pouco mais das novidades que vem por aí.

Sempre em edições mensais, com a presença de integrantes da confraria e muito conteúdo relevante. Se inscreva no canal e acompanhe as edições do **COP.Cast**.



Em outubro um
episódio inédito.

Não perca!

17º Encontro Mensal

No último dia 24 de setembro aconteceu o **17º Encontro Mensal** da **COP.49** e dessa vez o encontro foi no MADÊ Tap House, mantendo uma tradição na confraria de sempre conhecer novos ambientes para a realização dos encontros.

Antenada com tudo que acontece na sociedade onde está inserida, a **COP.49** preparou uma programação muito interessante para essa edição, aproveitando a campanha “setembro amarelo”, onde os cuidados com a saúde mental, prevenção ao suicídio e valorização à vida são o tema da mesma, a programação principal do encontro teve esse foco.

Mas antes revisamos tudo que aconteceu em setembro, com diversas ações e eventos importantes, retratados nessa edição da **CONEXÃO.49**, a programação de eventos de outubro também foi lembrada e seguida da apresentação dos convidados que participaram do encontro.

Após tivemos a palestra “Cultura que abraça e redefine o sucesso dos líderes”, com **Carlos Palhares**, publicitário, diretor da QORE e CEO da Guru do Endomarketing. A programação fechou com excelente painel com o tema: “NR1 - Saúde mental empresarial / pessoa, estamos preparados para isso?” com a psicóloga **Carla Rudiger** e os integrantes da **COP.49 Volnei de Brito** e **Giovanni Gonçalves**, todos autoridades em suas áreas e que deram uma verdadeira aula sobre esse assunto tão relevante.

Importante salientar a presença do público feminino no encontro, logo posterior ao **1º Encontro Mulheres COP.49**, na semana anterior, trazendo para a confraria novas integrantes e ampliando mais a diversidade de participantes.

Como sempre acontece ao final de cada Encontro Mensal o networking, em um clima leve e descontraído entre os participantes foi a tônica do evento, com muita interação, novas conexões, música ambiente, boa comida e bebida.

Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

17º Encontro Mensal, como foi...



Luciano Grunitzhy, Carlo Palhares, Giovanni Gonçalves, Volnei de Brito, Fábio Furtado, Carla Rudiger e Tamara Tibolla



Volnei de Brito, Carla Rudiger e Giovanni Gonçalves



17º Encontro Mensal COP.49



Kaline Zeni e Carla Rudiger

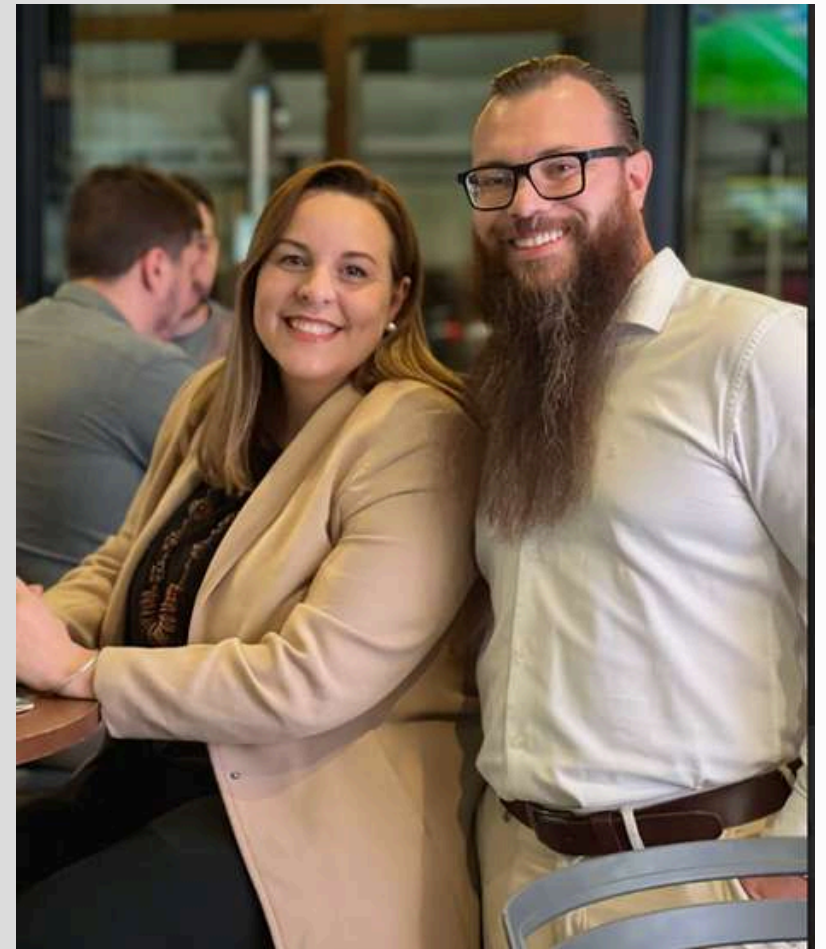
Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

17º Encontro Mensal, como foi...



17º Encontro Mensal COP.49



Nathielli Ruthes e Giovanni Gonçalves



17º Encontro Mensal COP.49

Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

17º Encontro Mensal, como foi...



Roberta Bayer, Nathielli Ruthes e Tamara Tibolla



Willian Wesendonck e Giovani Carniel



Francieli Andrighi



Tangriany Pompermayer

O que vem por aí no 18º Encontro Mensal



Palestra:

Tibério Cesar Valcanaia (CEO Inventti / MYRP Sistemas / Omware)

+ Hotseat
+ Convidados
+ networking

Data: **29/10/2025**

Horário: **19h**

Local: a definir

Evento “Mercado de Capitais, Fusão e Aquisição”



Continuando a sua jornada de estar sempre próximo às ações de seus integrantes, a **COP.49** esteve presente com vários membros ao Evento “Mercado de Capitais, Fusão e Aquisição”, organizado pelo integrante **Pablo Orlandini Jr.**, da Graham Investimentos, e que foi realizado no S&V Coworking, espaço onde está sediada a **Casa.COP** e o escritório da confraria e, pertence aos, também integrantes da **COP.49** Sergio e Camila Siepko.

O evento foi um sucesso de público e, principalmente, nas interações realizadas, proporcionando muito conhecimento sobre o assunto tratado, que é de grande relevância atualmente para os empresários que pensam em expandir seus negócios através de fusões ou compra e venda de empresas.

Parabéns Pablo pela iniciativa e sucesso do evento. A **COP.49** sempre estará presente junto a seus integrantes.



Fábio Furtado, Vincenzo Mastrogiamomo, Nelson Akimoto, Pablo Orlandini, Luciano Grunitzhy e Vitor Rotava

Lançamento da Efissenza Uno, nova máquina de café da Brasitália

A noite de 12 de setembro marcou um momento histórico para a Brasitália Máquinas e Cafés, do integrante **Sérgio Lorenzet**, com o lançamento oficial da Efissenza Uno, a nova máquina de café espresso automática.

Clientes, parceiros e convidados especiais se reuniram no Lounge Sicoob para vivenciar uma experiência que combinou inovação, elegância e, obviamente, o café como protagonista. Com design desenvolvido em Portugal e tecnologia suíça, a Efissenza Uno é um equipamento moderno, compacto e eficiente, para moer, prensar e extrair o café, destinado tanto para residências quanto para empresas.

Como já é tradição, a **COP.49** marcou presença e esteve presente com alguns de seus integrantes no evento.



Fábio Furtado, Elyabe Oliveira, Emiliano Amarante, Dioni Alchieri, Aline Coradi, Aline Alchieri e Tamara Tibolla

Evento “Investindo no setor de infraestrutura”

Evento para lançamento do fundo de infraestrutura, organizado e exclusivo para clientes da EQI Investimentos, do integrante da confraria **Lucas Chaves**, com a emissão de R\$ 500 Milhões, realizada pela gestora AZQUEST.

Em 2024, a EQI registrou um crescimento de 35,4% na receita bruta, 214% no lucro líquido, 36% em ativos sob custódia (atingindo a marca de R\$ 45 bilhões) e 74,5% na captação líquida, sendo hoje sócia do banco BTG Pactual.



Rafael Bertotti, Fábio Furtado, Lucas Chaves e Elivelton Flach

Últimas Atividades

1º Encontro Mulheres COP.49

A presença das mulheres é muito importante para a **COP.49** e para aumentar a presença do público feminino na confraria realizou-se no último dia 19 de setembro o **1º Encontro Mulheres COP.49**, com sucesso total de público e programação, promovendo muito engajamento e interação entre as participantes e comandado pela sócia da **COP.49**, Tamara Tibolla.

A **COP.49** quer e precisa das mulheres dentro da confraria, agrega demais o ecossistema.



O que diferencia responsabilidade de mediocridade

O que diferencia responsabilidade de mediocridade — cumprir só o básico? Exigir responsabilidade ainda é o mínimo, ou nos acostumamos tanto a receber menos que cansamos de cobrar?

Sempre vi responsabilidade como valor inegociável. Na época de CLT, me sentia responsável até pela luz do banheiro ligada. Empreendendo, descobri que essa “cabeça de dono” é rara — e que até o mínimo ainda parece pedir demais.

Prazos atrasados, desrespeito a acordos, descaso com resultados: desculpas não sustentam entregas. Quando um cliente contrata, ele não espera apenas tarefas cumpridas, mas compromisso com o impacto real do trabalho. Afinal, estamos contratando a imagem que o prestador vende ou a responsabilidade que ele de fato entrega?

E aí fica a provocação: responsabilidade ainda é o mínimo ou já se tornou um luxo no mercado?

**Recado da
Tamara**

@tamara_tibolla



desbravatech[®]
ENGINEERING

IXCsoft[®]

No último dia 10 de setembro foi realizada mais uma edição do **Circuito COP.49**, dessa vez na **Desbravatech / IxC Soft** empresa do integrante da confraria **Emiliano Amarante**.

O encontro foi um sucesso total, com todas as vagas disponíveis preenchidas com presença maciça no evento, foi muito bem organizado pelos nossos anfitriões, que, além de se apresentarem, contaram muito sobre a trajetória das empresas até o momento e suas inúmeras soluções em tecnologia, impressionando a todos.

O **Circuito COP.49** é isso, uma das frentes de atuação da confraria, pensada para gerar movimento, conexão e presença contínua da **COP.49** ao longo do ano, com certeza uma das ações mais relevantes da confraria.



O que dizem sobre a COP.49

FÁBIO BRAGA

Sócio do **Bunker Hamburgueria**, que é com certeza, a hamburgueria de maior sucesso em Chapecó, Fábio conta um pouco mais sobre a sua participação na **COP.49**.



"Estar na **COP.49** é aprender com quem já fez, com quem está dentro da confraria e que enfrenta problemas e dificuldades em suas operações e quem também acerta e na confraria é possível entender o que fazer para acertar e resolver um problema, sendo isso a coisa mais enriquecedora de participar de um grupo como a **COP.49**"

NATHIELLI RUTHES

Sócia da Alavank, empresa especializada em consultoria comercial, com sede em Chapecó e muito participativa na confraria, que para ela tem feito parte da sua vida e de seu marido, também integrante da **COP.49**, através de networking real e verdadeiro, que considera o mais importante.



"A **COP.49** é um grupo que vai além de tentar vender ou comprar um produto, mas sim um espaço seguro de aprendizado, de troca, com empresários iniciando e outros consolidados, sendo você mesmo e aprendendo com as histórias de vida dos integrantes."

O Poder dos Valores na Construção de Negócios Duradouros

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Em um mundo onde as empresas competem por atenção, preço e tecnologia, há um fator silencioso, mas imensamente poderoso, que diferencia negócios que apenas sobrevivem daqueles que prosperam: os valores.

Muitos empresários acreditam que basta ter um bom produto, campanhas de marketing agressivas ou uma gestão financeira bem ajustada para garantir sucesso. Esses pontos são importantes, mas não sustentam uma trajetória de longo prazo sem uma base sólida. Essa base é feita de valores claros, vividos e aplicados em cada decisão, em cada relacionamento e em cada escolha do negócio.

Quando uma empresa não tem valores bem definidos, ou quando eles ficam apenas na parede de um escritório e não no coração de seus líderes e colaboradores, surgem brechas que afetam resultados concretos:

- Equipes desmotivadas e desconectadas.
- Clientes que não percebem autenticidade na marca.
- Decisões de curto prazo que sacrificam a reputação no futuro.
- Dificuldade em construir confiança — um ativo invisível, mas essencial.

**Recado do
Luciano**

@lucianogrunitzhy

Por outro lado, quando os valores são fortes e verdadeiros, eles funcionam como um norte magnético, que alinha todos os envolvidos: líderes, equipe, parceiros e clientes. É isso que transforma empresas em referências, marcas em legados e resultados financeiros em frutos consistentes.

Em meus livros, costumo dizer que “não é apenas sobre técnica, é sobre coragem”. Coragem de ser fiel ao que acredita, de manter integridade mesmo diante de atalhos tentadores, e de cultivar a confiança como o maior patrimônio de qualquer organização. Valores não são custo, são investimento invisível que gera lucro visível.

Empresas que sabem quem são e o que defendem não apenas vendem: elas inspiram. E quando inspiram, crescem — porque pessoas seguem quem transmite verdade.

**Recado do
Luciano**

COP.49 Apresenta



atos

PRODUTORA
AUDIOVISUAL

A **Atos** é uma produtora catarinense que cria vídeos com impacto para marcas de todo o Brasil. Atendemos diversos segmentos, combinando agilidade, versatilidade e criatividade para transformar ideias em produções memoráveis.

Somos rápidos, estratégicos e criativos. Criamos soluções visuais que captam a essência da sua marca e fazem a diferença.

Como a sua marca se expressa?

Vídeos horizontais, verticais, comerciais, institucionais, para mídias sociais, televisão e muito mais. Histórias que se adaptam a qualquer tela, impactam todos os públicos e elevam a presença da sua marca.

Integrante **COP.49:**
Elyabe Oliveira

Chapecó - SC
(49) 99169-6425

comercial@produtoraatos.com.br

www.produtoraatos.com.br

COP.49 Apresenta



GDC Sistemas – Soluções em Gestão para o seu Negócio

Especializada em representação e distribuição de softwares de gestão completos e intuitivos, desenvolvidos para facilitar a administração de empresas em diversos segmentos, como:

- Clínicas e pet shops;
- Lojas de roupas e calçados;
- Distribuidoras e atacados;
- Auto Center;
- Entre outros.

Atendemos clientes em todo o Brasil, de forma presencial e remota, oferecendo suporte próximo e personalizado. Nosso objetivo é levar tecnologia prática que melhora a produtividade, organiza processos e aumenta os resultados da sua empresa.

Seja qual for o porte do seu negócio, temos a solução ideal para que você tenha mais controle, segurança e eficiência no dia a dia.

GDC Sistemas – Tecnologia que transforma a gestão do seu negócio.

Integrantes **COP.49:**
Guilherme da Costa

Chapecó
(49) 99944-0038
(49) 99942-9099
@gdc_sistemas

Conflito entre Sócios. Compra e Venda de Participação Societária: Por que Evitar a Justiça é a Melhor Estratégia

Por que empresários devem priorizar a negociação entre sócios?

A saída ou entrada de sócios é um momento delicado para qualquer empresa. A compra e venda de participação societária envolve não apenas valores financeiros, mas também a preservação da confiança do mercado, a manutenção da operação e o futuro do negócio.

Riscos de levar o conflito ao Judiciário

Levar a disputa para a Justiça pode ser um erro estratégico, pois:

- Exposição de informações confidenciais: processos judiciais exigem a apresentação de balanços, contratos e segredos comerciais que podem se tornar acessíveis a terceiros;
- Redução do valuation: a imagem da empresa como instável pode afastar investidores, clientes e parceiros, diminuindo o valor de mercado.

Mediação: uma solução mais rápida e eficaz

A mediação empresarial é um caminho mais inteligente, pois:

- Garante confidencialidade;
- É mais ágil que um processo judicial;
- Permite acordos flexíveis, adequados à realidade do negócio;
- Preserva a imagem e o relacionamento entre os sócios.

Atenção aos aspectos tributários

A compra e venda de participação societária pode gerar tributos como:

- Imposto de Renda sobre ganho de capital;
- ITCMD em caso de doações de quotas ou ações;
- Repercussões em planejamentos societários (como holdings).

Uma negociação estruturada com orientação jurídica e contábil evita autuações e garante eficiência fiscal.

O papel da assessoria jurídica especializada

Mais do que boa vontade, esse tipo de operação exige advogados especializados em conflitos societários. Um time com experiência prática e jogo de cintura sabe:

- Conduzir negociações equilibradas;
- Definir cláusulas que preservem o sigilo empresarial;
- Estruturar juridicamente a operação para evitar riscos futuros.

Conclusão

Negociar e mediar, em vez de litigar, é a forma mais inteligente de proteger o *valuation* da empresa e garantir que a transição societária aconteça de forma saudável.



Andrei Bueno Sander

Advogado, sócio do escritório
Sander & Cella Advogados e da HUB89

Recordando

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

