

CONEXÃO.49

DESCUBRA A COP.49

Uma confraria onde empresários
criam oportunidades

Newsletter oficial **COP.49**

Mês: dezembro / 2025

Edição: 009

contato@cop49.com.br

www.cop49.com.br

(49) 99925-0680

 @49.cop

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

COP.
49

CONFRARIA DE OPORTUNIDADES

O que tem de bom nessa edição...



SOBRE A COP.49



EQUIPE COP.49



RECADO DO FÁBIO

2025, UM ANO EXTRAORDINÁRIO PARA A
COP.49



AGENDA COP.49



SITE COP.49



ÚLTIMAS ATIVIDADES

LANÇAMENTO COP.49 EM CONCORDIA
19º ENCONTRO MENSAL CHAPECÓ
BZ CAFÉ E GELATO



RECADO DA TAMARA

TER SENSO CRÍTICO HOJE É MAIS IMPORTANTE DO
QUE TER CONHECIMENTO.



CIRCUITO COP.49

MAGAZINE MÉDICA



O QUE DIZEM SOBRE A COP.49

LUIZ VITOR DA COSTA
ALINE CORADI



RECADO DO LUCIANO

TEORIA DA MINHOCA: A RELAÇÃO CÍCLICA ENTRE
RECEITA, CUSTO, MARGEM E REINVESTIMENTO



ARTIGOS

EMPREENDER COMO EXPRESSÃO DE VALORES,
NÃO COMO CORRIDA POR RESULTADOS



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 e instrutor credenciado ao Sebrae/SC desde 2017, reconhecido em 2024 no Prêmio "Sebrae Histórias de Quem Atende" entre os melhores do Brasil, palestrante. 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.



Recado do Fábio

@fabioluizfurtado

Que ano extraordinário foi 2025 para todos nós!

Um ano que ficará marcado como um verdadeiro divisor de águas na história da nossa confraria — um período de crescimento, realizações e consolidação. Vimos o número de integrantes aumentar e, com isso, nossa voz e alcance se fortaleceram.

Neste ano, entregamos com orgulho a nossa newsletter mensal, trazendo sempre conteúdo de valor e mantendo todos informados e engajados. Lançamos o **Circuito COP.49** — um novo formato de conexão e troca que veio para ficar, com visita técnica e contato direto com o empreendedor. Iniciamos a segunda temporada do **COP.Cast49**, nosso podcast oficial, ampliando nosso canal de ideias e debates de forma cada vez mais relevante. Celebraremos o grande evento de aniversário da **COP.49** em abril — momento de confraternização, inspiração e renovação dos nossos propósitos. E fechamos o ano com chave de ouro, com o lançamento da **COP.49** na cidade de Concórdia, levando nossa missão adiante e uma nova fase de expansão.

Isso não seria possível sem a dedicação, comprometimento e energia de cada um de vocês. Cada nova ideia, participação, colaboração e iniciativa fez toda a diferença. Vocês não são apenas integrantes — são a alma da **COP.49**.

Que 2026 venha com ainda mais projetos, parcerias inspiradoras e conquistas coletivas. Que possamos continuar crescendo juntos, consolidando nossa rede, fortalecendo nossa voz e expandindo nossa missão com entusiasmo e propósito.

A todos, meu profundo agradecimento e os melhores votos para o próximo capítulo da nossa história.

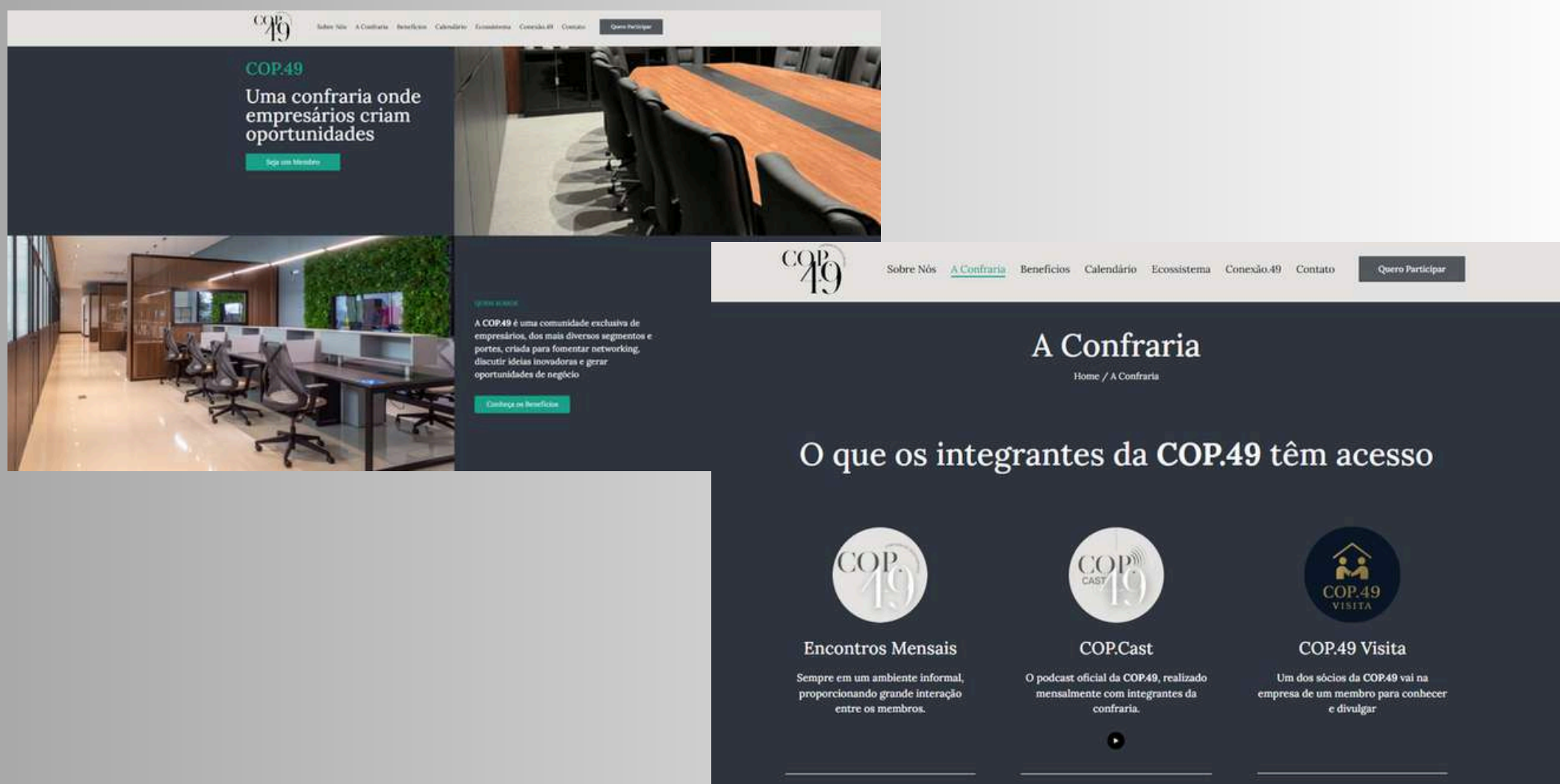
Com gratidão e entusiasmo!

**Recado do
Fábio**

@fabioluizfurtado

ATIVIDADE

- ## OP.49.



Últimas Atividades

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

Lançamento da COP.49 em Concórdia

O dia 18 de novembro ficou marcado por um evento marcante na história da **COP.49** com o lançamento de sua primeira unidade fora de Chapecó, sendo a cidade de Concórdia, importante centro no Oeste de SC, a escolhida para isso.

Com a presença de mais de 60 empresários presentes no evento, inclusive com uma comitiva de membros da confraria indo de Chapecó para prestigiar o evento e mostrar aos possíveis integrantes de Concórdia como a **COP.49** pode agregar a esses empresários.

Em Concórdia a confraria será liderada pelo empresário e jornalista, Paulo Gonçalves, pessoa conhecida e respeitada na cidade.



Últimas Atividades

Lançamento da COP.49 em Concórdia

CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49



Inauguração da BZ Café e Gelato

Mantendo a tradição da **COP.49** de participar dos eventos realizados pelos membros da confraria, estivemos presentes o evento de inauguração da BZ Café e Gelato, empresa dos integrantes Willyan Belusso e Paulo Zanotto.

Já sendo proprietários de uma fábrica especializada em pão de queijo, Willyan e Paulo ampliaram o portfólio de negócios com um estabelecimento com cafeteria, pão de queijo, sorvetes e açaí.



Fábio Furtado, Paulo Zanotto e Willyan Belusso

Últimas Atividades

19º Encontro Mensal

No último dia 02 de dezembro aconteceu o **19º Encontro Mensal** da **COP.49** celebrando o último encontro da confraria em 2025, que foi um ano marcante para a **COP.49**.

Dessa vez o encontro ocorreu na Mina Beer Cervejaria, um local diferente e que recebeu muito bem os participantes do evento, mantendo a tradição da confraria de sempre buscar locais diferentes para novas experiências.

Como foi um encontro festivo a programação foi diferente, com uma palestra do membro da confraria, Fábio Braga, proprietário do Bunker, a hamburgueria de maior sucesso em Chapecó, que contou a todos um pouco de sua participação no G4 Valley em São Paulo.

Tivemos também homenagens aos membros da **COP.49** estão ativos desde o início da confraria e em seguida aos membros que mais indicaram novos integrantes efetivos.

Como sempre acontece ao final do encontro o networking aconteceu de forma leve com intensa interação entre os participantes, já esperando o que virá pela frente da **COP.49** em 2026.



Últimas Atividades

19º Encontro Mensal, como foi...



Homenageado: Kauê Rigon



Homenageados: Giovani Carniel, Ismael Fossá e Emiliano Amarante



Homenageados: Regis Berrido e Willian Wesendonck



Homenageados Pablo Orlandini Jr. e Edemar Polli

Últimas Atividades

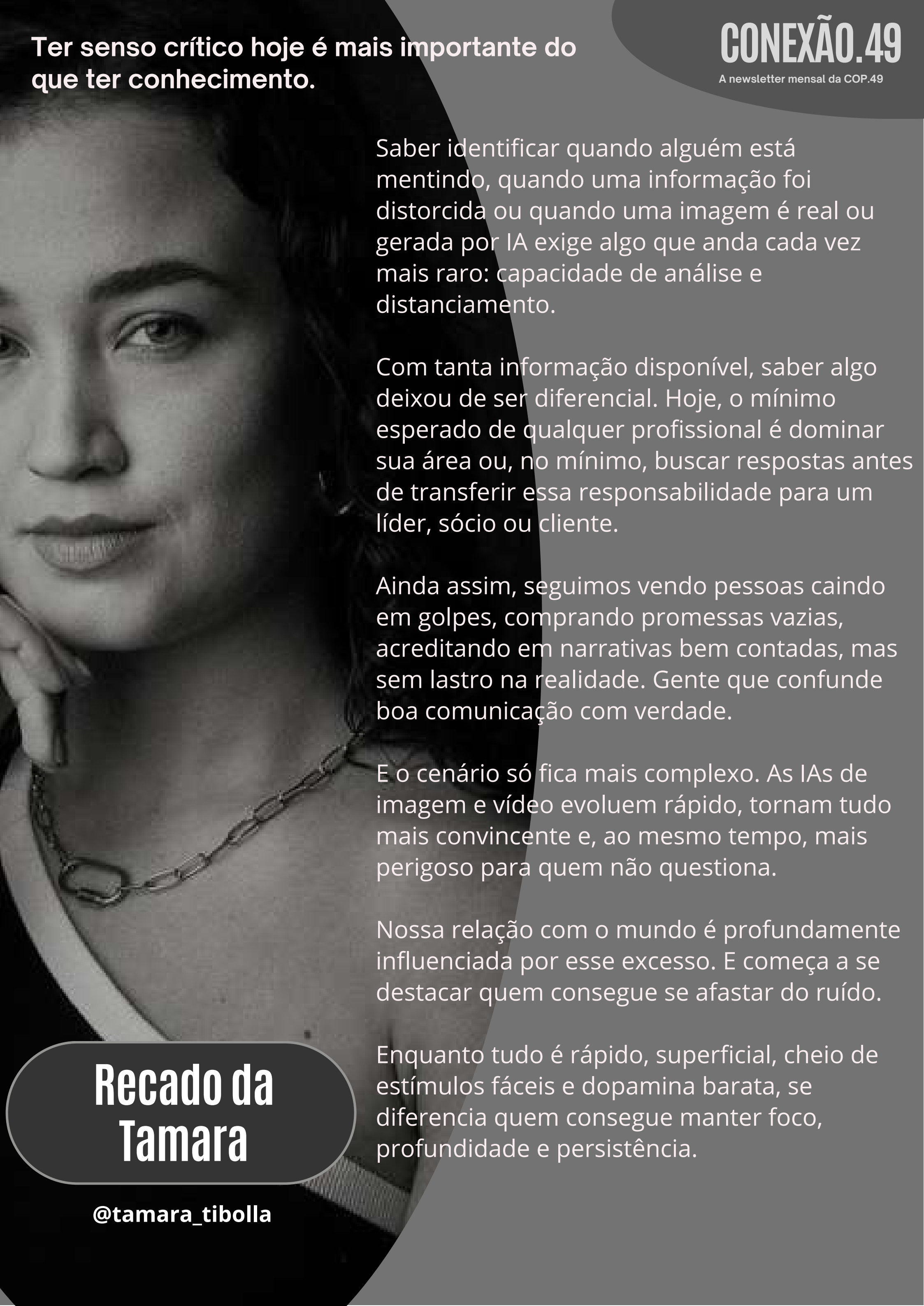
CONEXÃO.49
A newsletter mensal da COP.49

19º Encontro Mensal, como foi...



Homenageados: Andriaz Leal e Edemar Polli





Ter senso crítico hoje é mais importante do que ter conhecimento.

Saber identificar quando alguém está mentindo, quando uma informação foi distorcida ou quando uma imagem é real ou gerada por IA exige algo que anda cada vez mais raro: capacidade de análise e distanciamento.

Com tanta informação disponível, saber algo deixou de ser diferencial. Hoje, o mínimo esperado de qualquer profissional é dominar sua área ou, no mínimo, buscar respostas antes de transferir essa responsabilidade para um líder, sócio ou cliente.

Ainda assim, seguimos vendo pessoas caindo em golpes, comprando promessas vazias, acreditando em narrativas bem contadas, mas sem lastro na realidade. Gente que confunde boa comunicação com verdade.

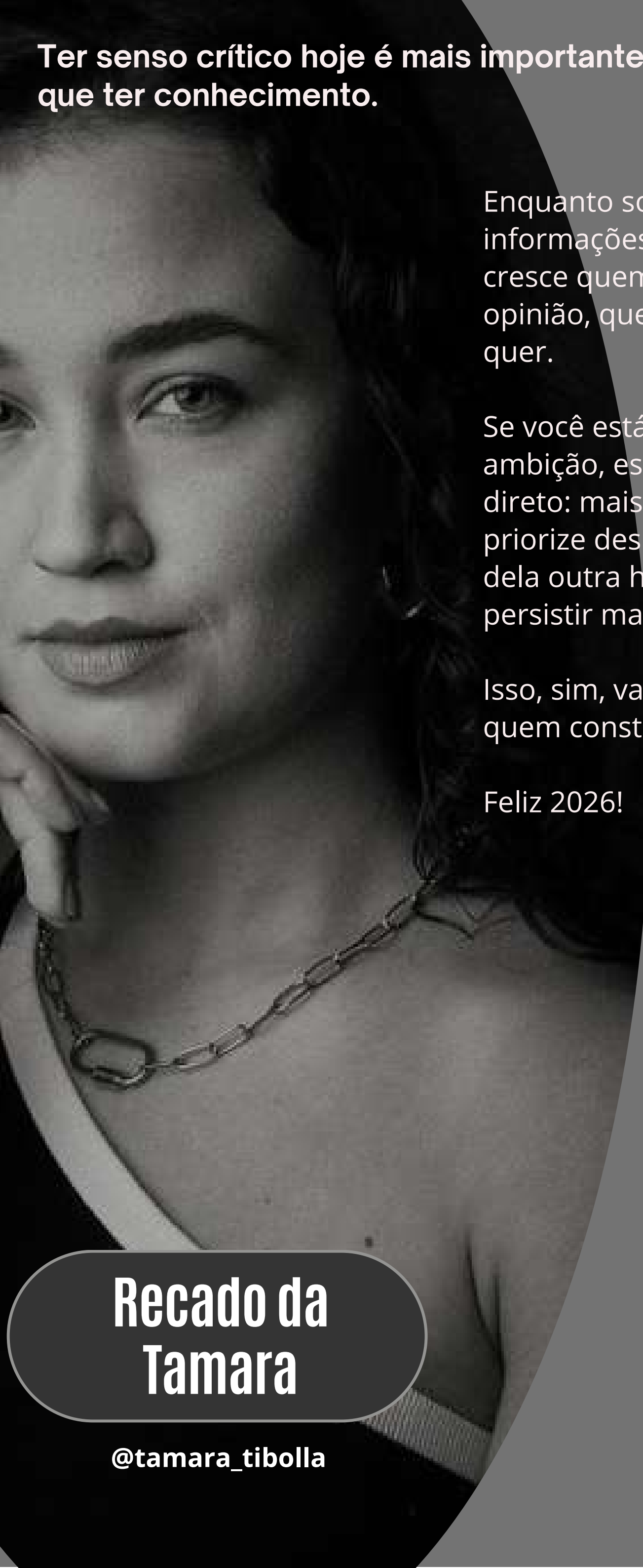
E o cenário só fica mais complexo. As IAs de imagem e vídeo evoluem rápido, tornam tudo mais convincente e, ao mesmo tempo, mais perigoso para quem não questiona.

Nossa relação com o mundo é profundamente influenciada por esse excesso. E começa a se destacar quem consegue se afastar do ruído.

Enquanto tudo é rápido, superficial, cheio de estímulos fáceis e dopamina barata, se diferencia quem consegue manter foco, profundidade e persistência.

**Recado da
Tamara**

@tamara_tibolla



Ter senso crítico hoje é mais importante do que ter conhecimento.

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Enquanto somos bombardeados por informações certas e erradas o tempo todo, cresce quem sabe distinguir, quem constrói opinião, quem sabe o que quer e por que quer.

Se você está olhando para 2026 com ambição, esse é um lembrete simples e direto: mais do que aprender coisas novas, priorize desenvolver senso crítico e a partir dela outras habilidades que te permitam persistir mais do que te distrair.

Isso, sim, vai separar quem só consome de quem constrói.

Feliz 2026!

**Recado da
Tamara**

@tamara_tibolla



No último dia 18 de novembro foi realizada mais uma edição do **Circuito COP.49**, dessa vez na **Magazine Médica**, empresa do integrante da confraria **Luciano Grunitzhy**.



Um sucesso total com participação ativa dos membros da **COP.49**, muito bem organizado pelo anfitrião, que contou um pouco da sua história empreendedora e também da empresa, que é hoje o maior e-commerce de produtos médicos do Brasil.

Essa edição do **Circuito COP.49** fez parte da programação de lançamento da confraria na cidade de Concórdia, local também da empresa visitada e sendo essa atividade uma das frentes mais relevantes e disputada da confraria, pensada para gerar inspiração, conhecimento e conexão direta com empreendedores e suas histórias, com uma visita nova a cada mês.



O que dizem sobre a COP.49

LUIZ VITOR DA COSTA

Sócio do **Café Di Benedetto**, uma empresa especializada na torra e moagem de cafés de qualidade, proporcionando uma experiência única com cafés fresquinhos, envoltos em sabores e aromas irresistíveis.



"A **COP.49** traz aos participantes uma visão diferente do mundo dos negócios, não olhando somente para a própria empresa e enxergando o todo, tecnologia, investimentos, mercado e oportunidades, abrindo portas, possibilitando conexões e novos negócios"

ALINE CORADI

Gestora comercial da **Brasitália**, que desde 2009 combina tradição, tecnologia e uma cultura de cuidado para entregar experiências superiores com cafés especiais e comenta sobre o que é participar da **COP.49**.



"Eu amo a **COP.49** pelas várias oportunidades de negócios e de crescimento entre empresários, pois temos contatos com empresários de diversos segmentos e isso é muito enriquecedor e essa troca de experiências é muito bacana e vale muito a pena."

Teoria da Minhoca: a relação cíclica entre receita, custo, margem e reinvestimento

A chamada teoria da minhoca parte de uma metáfora simples que criei para explicar um dos movimentos mais complexos do crescimento empresarial: a relação cíclica entre receita, custo, margem e reinvestimento. Assim como o corpo de uma minhoca se move por contrações sucessivas, em que a cauda inevitavelmente se aproxima da cabeça, as empresas crescem em ondas. Em determinados momentos, a receita se distancia do custo, criando margens elevadas; em outros, a necessidade de reestruturação faz com que os custos avancem novamente, comprimindo essas margens.

No início de cada ciclo, o crescimento costuma ser leve, orgânico e eficiente. A estrutura existente suporta o aumento de faturamento sem grandes investimentos adicionais, permitindo que a receita “puxe” o corpo da empresa para frente enquanto os custos permanecem mais estáticos. É nesse estágio que as margens se expandem, a geração de caixa se fortalece e a empresa experimenta seu momento de maior conforto financeiro e operacional.

O ponto crítico surge justamente quando essa distância entre receita e custo atinge seu ápice. Embora esse seja, aparentemente, o melhor momento da empresa, é também o mais perigoso. A ilusão de eficiência permanente pode levar à estagnação. A operação começa a operar no limite, pessoas ficam sobrecarregadas, sistemas deixam de escalar e processos passam a gerar fricções invisíveis. A “cauda” começa, silenciosamente, a se aproximar da “cabeça”.

**Recado do
Luciano**

@lucianogrunitzhy

Teoria da Minhoca: a relação cíclica entre receita, custo, margem e reinvestimento

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

Para continuar avançando, a empresa precisa aceitar o movimento inevitável da reestruturação. Novos investimentos em pessoas, tecnologia, governança, logística ou estrutura elevam os custos e reduzem as margens no curto prazo. Esse movimento, muitas vezes visto com resistência, não é sinal de ineficiência, mas de maturidade. É o momento em que a empresa contrai o corpo para ganhar novo impulso, preparando-se para um próximo ciclo de crescimento.

A teoria da minhoca ensina que margens comprimidas após um período de alta não representam fracasso, mas sim transição. Crescer de forma sustentável exige entender que o melhor momento para investir não é quando a margem já caiu, mas quando ela está no topo. É nesse ponto que a empresa tem caixa, clareza e energia para se reestruturar — garantindo que, no próximo avanço, a cabeça possa novamente se distanciar da cauda, e o ciclo virtuoso do crescimento continue.

**Recado do
Luciano**

@lucianogrunitzhy

Empreender como expressão de valores, não como corrida por resultados

A natureza nos oferece ensinamentos poderosos, pois se expressa regida por ciclos e leis imutáveis, de onde podemos extrair metáforas que podem impulsionar um despertar na vida e na consciência. Nada cresce por ansiedade. Uma semente responde às condições adequadas do solo, água, luz e tempo. E há ciclos, semear, cuidar, esperar, colher e então, recomeçar. O ciclo se repete, mas sempre diferente.

Na vida empreendedora, muitas vezes somos provocados a crescer com o foco apenas no resultado material ou financeiro como indicadores de “sucesso”. E, de fato, são elementos importantes, entretanto, esses resultados talvez não necessitem ser a finalidade, senão a consequência de um exercício de caráter, mais além dos números, métricas ou valuation. Neste contexto, empreender então deixa de ser uma busca externa por validação e passa a ser uma prática interna de virtudes e valores aplicados ao mundo real.

Resolver problemas, compreender e inspirar pessoas por meio de soluções simples e eficazes tornam-se um ato de serviço. E, assim, crescer materialmente nada mais é do que um efeito colateral saudável.

Assim como na natureza, o fruto aparece quando o processo foi respeitado. Os resultados, então, deixam de ser prêmios e se tornam sinais de que algo foi criado, de que vidas foram impactadas e um desequilíbrio foi corrigido. Nesta jornada, o empreendedor também se desenvolve, ampliando sua atenção, observação, reflexão, empatia e humildade. Aprendemos a ouvir antes de falar e a lidar com o nosso mundo interior, superando frustrações, reconhecendo limites e a agir com coragem sem perder a serenidade.

Não podemos controlar o mercado, o timing perfeito ou a resposta imediata do consumidor. Porém, podemos exercer certo controle sobre a qualidade da solução, a intenção por trás dela e a constância do esforço. Focar no impacto real é alinhar-se com o que está sob nosso domínio, e, assim, o negócio se torna um espelho do indivíduo.

Assim, empreender deve ser, antes de tudo, um exercício de expressão de nossos valores e os resultados são sinais de que os aprendizados e os processos estão equilibrados.



Emiliano Amarante

Sócio da Desbratch Engineering

Recordando

CONEXÃO.49

A newsletter mensal da COP.49

