

50
APOLO PUMA
anos



A **ApoloSpuma** foi criada em outubro de 1966. No mesmo ano, a R. Dalla Vecchia S/A (antiga denominação das Lojas CEM) transferia sua única loja, em Salto, para seu primeiro prédio próprio. Começava aí um forte vínculo de amizade e uma parceria de negócios decisiva para o sucesso das duas empresas. Hoje, **ApoloSpuma** é referência na linha de colchões e Lojas CEM é considerada a melhor e mais sólida rede de varejo do Brasil.

Nem sempre foi assim. Os desafios foram imensos, começando por criar um nome, estabelecer uma marca de sucesso. Até nisso nossas empresas se irmanam. É emocionante recordar as circunstâncias do surgimento do nome **ApoloSpuma**, em uma época em que os colchões de mola detinham disparadamente a preferência dos consumidores.

José Carlos (Zito) Christofolletti e Getúlio Schanoski, ituanos de boa cepa, eram amigos do não menos ituano Valdemar Brock, supervisor de vendas, na ocasião, da R. Dalla Vecchia S/A. Zito e Getúlio foram, então, apresentados aos Dalla Vecchia e criaram, em conjunto, o nome **ApoloSpuma**, em 1971. Trata-se de uma alusão ao vitorioso Projeto Apollo que, em 1969, levou o primeiro homem à lua.

Foi assim que, a partir daí, a **ApoloSpuma** subiu à estratosfera, completando 50 anos de sucesso com muito trabalho, vencendo a tudo e a todos. Com muito orgulho, as Lojas CEM continuam sendo uma de suas principais clientes.

Natale Dalla Vecchia

Para onde quer que vá, vá de todo coração

Confúcio

50 anos. Quantas empresas tiveram a alegria de chegar a esta idade? Quando uma indústria completa 50 anos, por si só, isso já é uma vitória, ainda mais num país tão instável política e economicamente como o Brasil.

Com este livro, queremos recuperar e registrar os percalços e os sucessos que levaram a ApoloSpuma a nascer, a crescer e a se destacar. Conhecer o passado, para iluminar os nossos passos no futuro. Desde o início deste projeto, seu Zito fez apenas um apelo: que fosse contada a história da Apolo, não a história dele.

Impossível. A trajetória da ApoloSpuma é fruto de um sonho de seu Zito, que sempre lutou obstinadamente para promover o crescimento da empresa, respaldado pela confiança no ser humano, pela fé em Deus e por valores consolidados há 50 anos, como honestidade, humildade e persistência.

Nós, os filhos, sempre olhamos com um misto de orgulho e de admiração a força hercúlea desse homem incansável, que invariavelmente encontrava forças para recomeçar e continuar seu propósito, mesmo quando a situação parecia sem saída.

Zito e sua companheira de vida, Leila, que sempre incentivou o crescimento da empresa e se dedicou com carinho e inteligência ao desenvolvimento dos filhos, nos ensinaram a dar valor ao trabalho. A jamais desistir e a sempre levar conosco o espírito empreendedor.

Aos nossos pais, todo nosso reconhecimento e amor,

Luis Ricardo, Leila Alice e Lilian

APOLOPUMA 50 ANOS

Copyright © 2016 by Cristina Ramalho

COORDENAÇÃO GERAL DO PROJETO

Lilian Christofolletti

PROJETO EDITORIAL E AUTORIA DO TEXTO

Cristina Ramalho

PROJETO GRÁFICO E DIREÇÃO DE ARTE

Julia Monteiro

FOTOGRAFIA

Ana Ottoni, Folhapress, Juca Ferreira,
D2YOU Imagens Aéreas, Juliano
Christofolletti e arquivo pessoal

COLABORAÇÃO

Leila Alice Christofolletti Somavilla, Eduardo
Arruda, Rogério Gentile e Rafael Scaravelli

REVISÃO

Denize Moz

IMPRESSÃO

Gráfica Pancrom

Texto de acordo com as normas do Novo
Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

APOLO PUMA



a p o l o



s p u m a

É uma tremenda história de amor, essa. Amor do Zito pela empresa, que construiu, em princípio com um amigo, tempos mais tarde tocando o negócio sozinho (sozinho, aqui, é figura de linguagem, porque o Zito é um sujeito que só trabalha e fala no coletivo. "A gente" é a sua expressão favorita). Amor dele pelo trabalho, pelos funcionários, pelo futebol, e sobretudo pela família – a de dentro de casa e as muitas famílias que ele forma com sua pronta sensibilidade para as coisas do afeto. Foi criando, do seu jeito espontâneo, uma família da empresa, uma outra da Igreja, ajudando famílias de quem está por perto, já que Zito é um paizão desses de filme, de tão típico.

E tem o amor dele por sua Leila, porque sem ela talvez nada disso teria acontecido.

Essa lógica amorável – que enxerguei no dia em que fui apresentada ao Zito pela Lilian, filha dele, minha colega de profissão – foi o que me animou ainda mais para escrever. Sim, eu havia sido contratada para contar a história de uma fábrica de colchões, empresa entre as maiores e mais conceituadas no setor do país. Mas como resistir às frases do Zito, o jeito *mezzo* italiano, *mezzo* interiorano, aquela sinceridade de menino me contando, diante do filezão à parmegiana do Bar do Alemão, os fatos da fábrica, as coisas tristes e boas desses 50 anos de Apolo?

Nas conversas com os filhos dele, e com os funcionários que eles sugeriram para entrevistas (os mais antigos, os que mais conhecem as transformações da empresa), saltavam as palavras dedicação, ética, "todo mundo se ajuda", "a gente se sente parte disso", ou, como definiu com precisão o Igor, "daqui você sai criado com o jeito do seu Zito". É uma história de admiração.

Então escrevi sobre o passo a passo da fábrica, as mudanças tecnológicas, o que foi acontecendo na Apolo, no universo dos colchões, no Brasil, no mundo, mas sobretudo quis falar do que mais me chamou a atenção. Essa paixão do Zito pelo que ele faz criou uma marca forte porque, tão genuína, conseguiu contagiar todo mundo na Apolo. Inclusive a equipe deste livro: foi delicioso criar o projeto com a Julia Monteiro, designer tão sensível, e com a Lilian, que nos deu total liberdade e participou de tudo, animadíssima. E agora, olha só, eu também me orgulho de entrar um pouco nessa história.

Cristina Ramalho

a p o l o s p u m a



CAPÍTULO 1

19

Tem de ter topete

CAPÍTULO 2

47

O céu é o limite

CAPÍTULO 3

69

Família, fé, força

CAPÍTULO 4

95

Bons sonhos

CAPÍTULO 5

109

Questão de qualidade

CAPÍTULO 6

129

High Tech

FUNÇÕES DO SONO

146

Fundamental é mesmo o sono

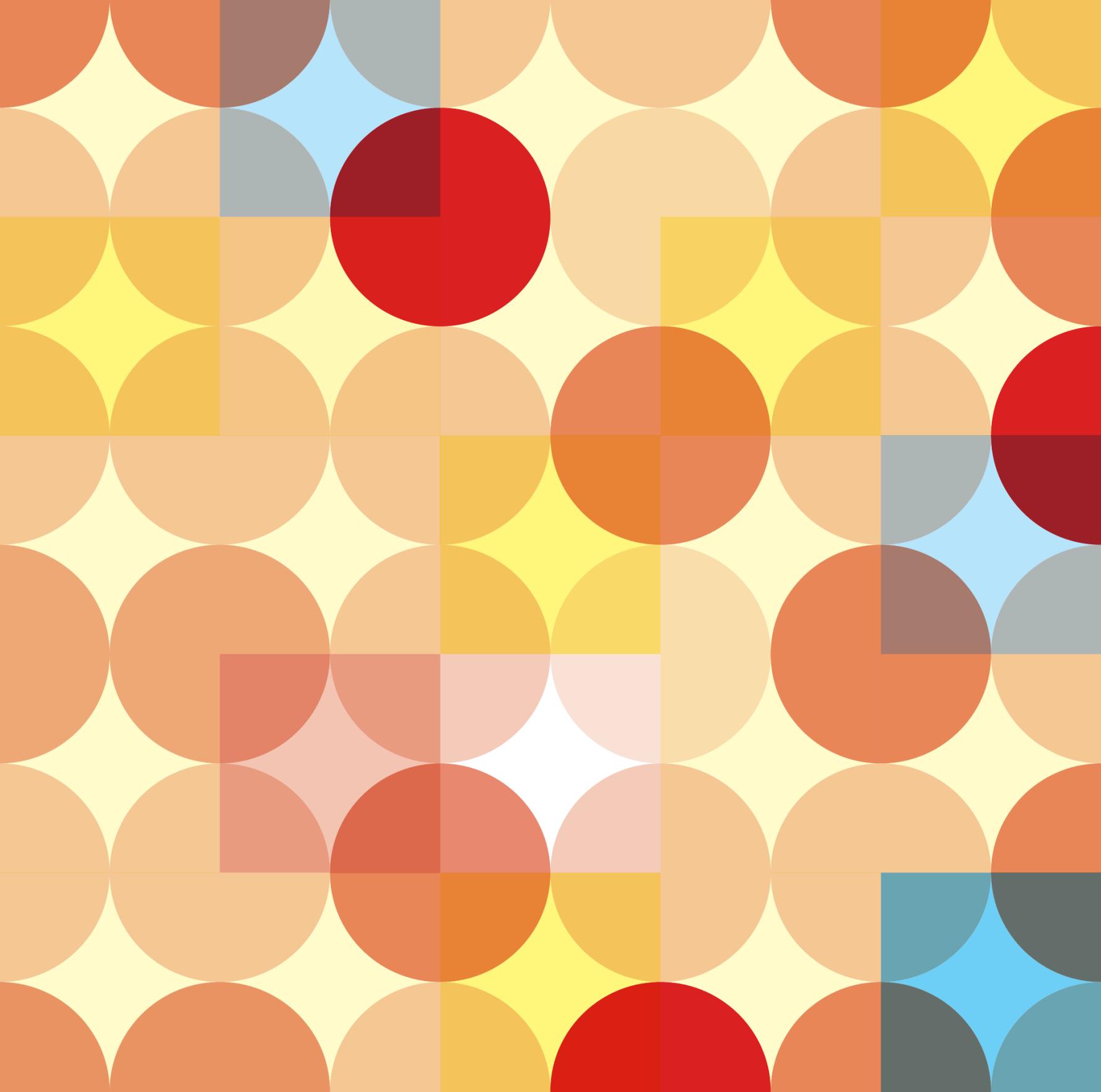
LINHA DO TEMPO

148

Cronologia da ApoloSpuma

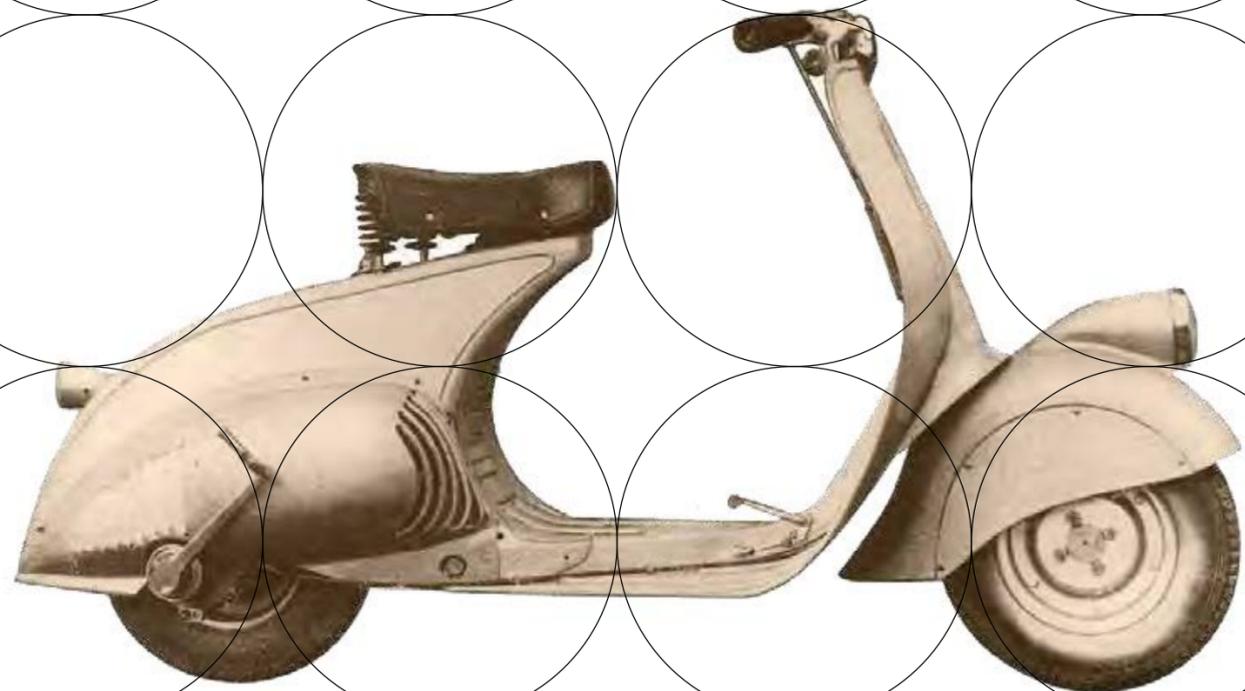
Índice

Para cada sonhador e sonhadora que acreditou na **ApoloSpuma**



CAPÍTULO I

Tem de ter topete

**1966**

Carroça usada por Zito para carregar capim e colchões acabados. Depois foi substituída pela lambreta ao lado

a Vespa de cor prata levantava poeira pela estrada que saía de Itu, puxando na traseira, um **pequeno carroto empilhado de colchões fininhos**. Zito, o rapaz de cabelo penteado para o alto que apertava o acelerador da moto,

tinha motivo para a pressa: era preciso entregar rápido nas cidades vizinhas os colchões que ele mesmo acabara de costurar com o amigo e sócio Getúlio. O vento no rosto trazia o toque de liberdade, de justiça

Z



i t

poética ao momento: **Zito** era agora dono do seu próprio negócio, uma pequena fábrica de colchões, e o mundão lá fora – ou, pelo menos, o mundão de Itu e arredores – lhe parecia um tremendo estímulo a uma carreira empreendedora. Não sabia como seria o futuro, mas de uma coisa ele sabia: quem fica parado na vida é como se voltasse pra trás. O jeito era acelerar. Pronto para tudo.

Era o ano de 1966 e ninguém queria mesmo ficar parado. Depois que **JK** anunciou, na década anterior, que faria cinquenta anos em cinco, e estimularia a instalação de indústrias, tínhamos mais carros, novas estradas estavam sendo construídas a toque de caixa e, em nome do progresso, linhas ferroviárias seriam empurradas para a aposentadoria. Ali mesmo, passando por Itu, já estava quase pronta a primeira autoestrada



Juscelino Kubitschek governou o Brasil de 1956 a 1961. Apelidado de presidente bossa-nova, disse que faria o país crescer 50 anos em 5. Foi no seu governo que a capital mudou para Brasília, projeto de Oscar Niemeyer e Lúcio Costa

O



Caminhões da ApoloSpuma na Rodovia Castelo Branco

Primeiro nome da Rodovia Castelo Branco, começou a ser construída em 1963 e o primeiro trecho, entre São Paulo e Torre de Pedra, foi inaugurado em 68 pelo governador Abreu Sodré

brasileira, a **Auto Estrada do Oeste**, um projeto iniciado pelo polêmico governador Adhemar de Barros, e que seria inaugurada em 68 com o nome de Rodovia Presidente Castelo Branco. Custou, claro, uma fortuna, e houve uma chiadeira geral dos inimigos políticos. Mas quem curti a velocidade já sonhava com o dia em que deslizaria por ela com as mãos no volante do novo Puma, um carrinho esporte sensacional que mal tinha sido lançado e ganhou da revista *Quatro Rodas* o prêmio de melhor design e, com ele, o slogan: "A mais bela carroceria já desenhada no Brasil". Yes, nós tínhamos bom design: Oscar Niemeyer, que já havia mostrado sua impaciência com o tempo presente botando curvas sensuais e líricas na construção de Brasília, acabara de desenhar um prédio sinuoso que seria um dos cartões postais de São Paulo, o Edifício Copan. Era um Brasil **moderno** que se anunciava. Nos automóveis, na arquitetura, na imprensa – foi nesse mesmo ano que despontaram a revista **Realidade** e o **Jornal da Tarde**, contando histórias de um país real, sem tanta cerimônia nas palavras, mas esbanjando estilo. Texto tão leve quanto o visual arrojado, uma revolução gráfica, um novo jeito de mostrar as notícias.

Bem, nas bancas de jornal ou nas mesas de bar, entre um chope e uma partida de dominó, o que não

Revista lançada em 1966 pela Editora Abril, inspirada pelo jornalismo literário americano, inovou com textos em primeira pessoa, belos ensaios de fotos, design gráfico arrojado. Circulou até 1976



m o d e r n o

CURVAS

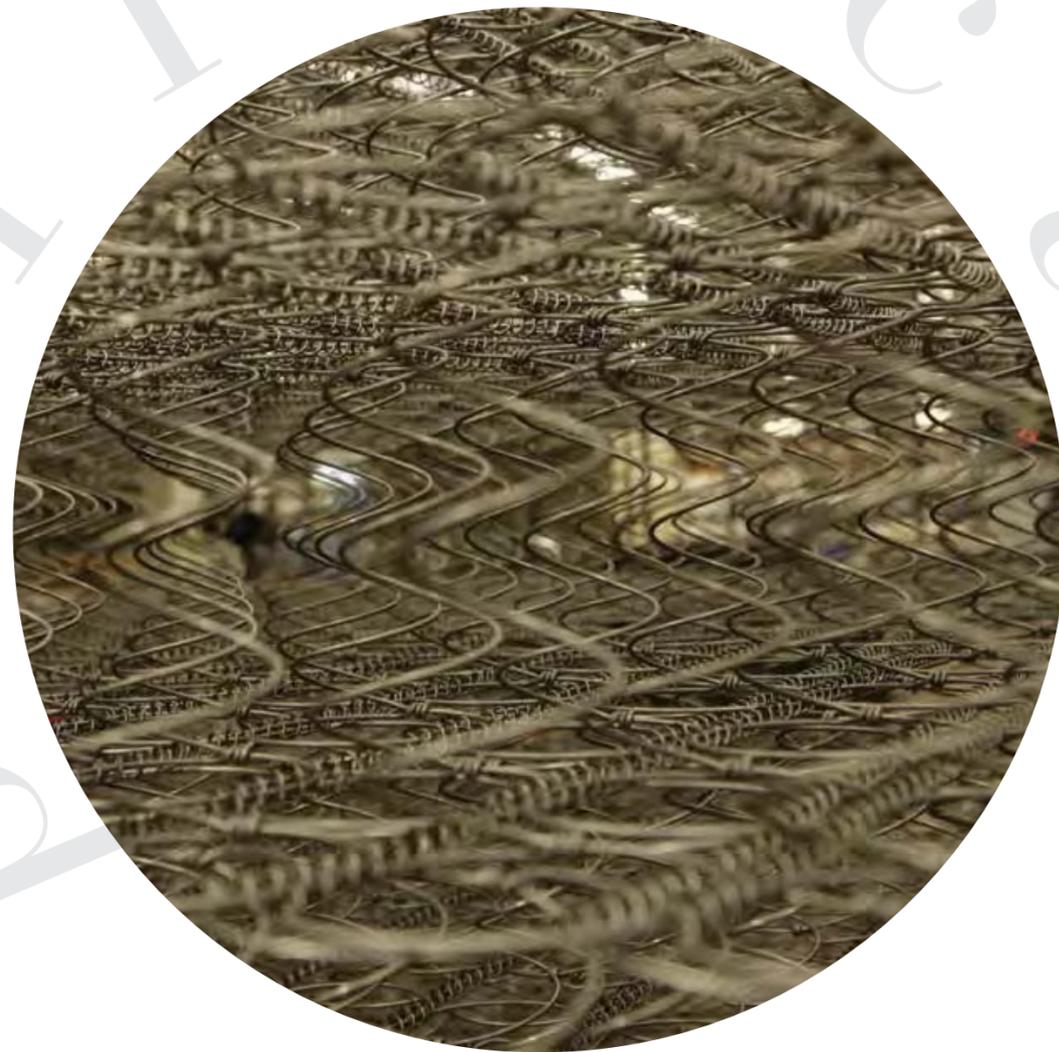
faltava era assunto em 66. Assim como nosso querido Zito, o país estava em fase de mudança. **Curvas** imprevistas na história. Não vivíamos mais os tempos eufóricos como em 1958, quando tudo deu certo, a Copa do Mundo era nossa e a bossa nova cantava o sol, as moças, os dias felizes. OK, a dupla Pelé e Garrincha ganhou a Taça também em 62, mas em 66 a Inglaterra venceu a Copa, nos tomando a chance do tricampeonato. Alguns diziam que foi tudo marmelada, "esses ingleses compraram os juizes", e os mais ranzinzas reclamavam que Pelé estava ocupado demais se casando com a Rose. Nas paradas de sucesso **Roberto Carlos** mandava tudo pro inferno e agora celebrava a garota moderna, papo firme ("Ela é mesmo avançada/ e só dirige em disparada/ Ela ado-



Rei da Jovem Guarda em 1966, seu disco do ano trazia hits como *Eu te darei o céu e É papo firme*, mas a música que liderava as paradas ainda era *Quero que vá tudo pro inferno*, de 1965



Político



ra uma praia/e só anda de minissaia”). Chico Buarque cantava *A Banda*, e o vai da valsa era grande. A política engrossara o caldo por aqui desde 1964 – em dezembro de 1966 o Congresso Nacional foi fechado – e o mundo também fervia. Lá fora estudantes protestavam contra a Guerra no Vietnã e assistiam, de longe, Mao Tsé-Tung fazer sua Revolução Cultural na China. Tempos tensos no planeta. Só se falava das ameaças da Guerra Fria.

MODERNO, MA NON TROPPO

Lito vivia muito longe dessas coisas todas. Queria fazer algo novo, é verdade. Adorava subir na Vespa e sair por aí. Mas o quê de modernidade da motoca contrastava com a, digamos, natureza do seu trabalho: os colchões que ele costurava com o amigo Getúlio eram forrados de capim, feitos um a um no barracão da chácara do seu pai, seu Alexandre Christofolletti, no então rural bairro Vila São José (mas dá para ir a pé de lá ao centro de Itu). O dia a dia, duríssimo, consistia



em pegar o cavalo que o levava para todo lugar desde menino, o **Periquito**, atrelá-lo à carroça, recolher o capim, passar a mão na agulha, costurar, chulear e empilhar os colchões. Se sobrasse tempo era para namorar a Leila, com quem está casado até hoje, ou botar o calção e jogar futebol, aquele eterno prazer de dar uns chutes e voltar a ser menino.

Fato é que a Vila São José na década de 1960, ruas de barro, todo mundo ainda morando em chácaras, não havia mudado tanto desde o final do início do século 19, começo do século 20, quando os imigrantes italianos aportaram em Itu fugindo de uma Itália que perdera milhões de empregos com a industrialização. Deixaram suas terras consumindo em silêncio a saudade de casa e a incerteza para trabalhar nas **fazendas** de café ou cana da região (Itu, Salto, Indaiatuba) no lugar dos escravos, aqui libertados depois da Abolição, em 1888. Aos poucos, foram se assentando, comprando lotes de terras, abrindo lojas, criando empresas. Em meados do século 20 havia uma italianada boa no bairro, que eram donos de algumas das maiores chácaras do pedaço: os Christofolletti, os Meneghini, os Micai (esses, mais abonados, criavam vacas e vendiam leite tirado na hora para a vizinhança), e uns portugueses também, como os Delfino de Arruda Leite. Os meninos cresciam correndo descalços, chu-

fazendas

1966

Foice usada por Zito para cortar sapê. Foi recuperada anos depois pelo irmão Benedito Amaury Christofoletti



1971

Da esq. para dir., Amaury, irmão de Zito, dona Alice, a mãe, dona Leila, a esposa, e Carlos Marcon, antigo profissional da Apolo

1977

Produção e Estoque dos colchões



pando fruta nas árvores, ouvindo mugido dos bois. Ter uma **bicicleta** era um acontecimento ("Lembro quando meu pai comprou a primeira, em 1951. Teve de vir da Inglaterra", fala Zito). Na hora das refeições, todo mundo rezava agradecendo a comida no prato.

Família italiana da gema, os Christofoletti eram gente séria, religiosa, trabalhadeira. Dona Alice, *mamma* durona, dava a "sustância" de carinho e rigor, cuidando dos oito filhos. Seu Alexandre, um sujeito generoso, paizão também dos vizinhos e de quem mais precisasse, tinha um Armazém de Secos e Molhados ali ao lado da Matriz da Candelária, no centro da cidade. Gostava de repetir: "Quem do pio baixo ao alto se



1966

Primeira foto da fábrica, que começou nesse barracão construído pelo pai de Zito. Da esq. para dir. Zito, Inácio (irmão), Beatriz (irmã), o primo Alceste Gavioli e a mãe, dona Alice



eleva, muitas glórias se esplende". Zito, que nasceu em 1942, nome de batismo José Carlos, aprendeu rápido com o pai a ser **solidário** e a não ter medo do batedor. "O trabalho fortalece o caráter. Se a pessoa dá duro, se luta por um ideal, tem fé, vai para um caminho bom", ele repete até hoje aos seus funcionários.

Um *flashback* no seu currículo mostra que Zito não teve moleza. Quando ele tinha 12 anos, o pai lhe mandou descascar batatas e lavar pilhas de prato, de graça, na cozinha do Seminário do Carmo. Aos 13, viu pela primeira vez um dinheirinho pelo seu suor quando foi office-boy e ajudante de relojoeiro na Joalheria Robusti, no centro da cidade.

Nessa mesma época nasceu um hábito que ainda cultiva: ler o jornal todas as manhãs. Quando era office-boy, todos os dias Zito ia buscar o jornal *O Estado de S. Paulo* e, antes de retornar ao trabalho, parava no Largo do Carmo, sentava num banco de jardim e lia o jornal inteiro.

Logo mais seu Alexandre teve uns problemas de saúde e lá foi Zito, aos 15 anos, ajudar o pai e trabalhar no armazém. Foi aí que revelou-se sua vocação para vender – e, com ela, a vontade de Zito de ter o próprio

1955

Armazém de Secos e Molhados do pai de Zito, seu Alexandre, na esquina da Igreja Matriz da N. S. da Candelária, em Itu. Foi onde Zito pegou gosto pelo comércio

**1950**

Inauguração da Fundação Irmãos Gazzola

evoluindo

negócio. O **armazém** seria vendido dois anos depois. Toca arrumar outro emprego: consertar bicicletas na (é o nome mesmo, sem trocadilho) Bicicletaria Tomba. O primeiro emprego em grande empresa veio aos 18, na Companhia Telefônica Brasileira, em Itu e Indaiatuba. Zito ainda não sabia, mas ensaiava ali duas coisas que faria no futuro por muitos e muitos anos:

- 1- Pegar a estrada
- 2-Economizar ao máximo.

Para não gastar com ônibus, ia de bicicleta até Indaiatuba, levando uma sacola com o sanduiche de mortadela e, *la dolce vita*, uma garrafinha de **Itubaina**. Repetiria o cardápio anos depois por muito tempo, mesmo já dono de empresa. Em compensação, foi **evoluindo** nos veículos: teve a Vespa, depois um Fusquinha vermelho 61 e a grande paixão, um Fuscão 73 amarelo.

Ele ainda trabalhou em mais um emprego antes de criar seu próprio negócio. Foi na **Fundação Irmãos Gazzola**. Função quente e pesada: fazer molde de ferro fundido. Já que adorava matemática, Zito logo foi promovido a fresador – e, diante do sucesso com os números, anteviu, bidu, que o único jeito de ir mais longe na vida – e, quem sabe, casar com a Leila – seria voltar à escola, abandonada no começo da ado-



Refrigerante sabor tutti-frutti, bem docinho, o primeiro fabricado artesanalmente pela Schincariol, foi lançado em Itu em 1954. Entre as décadas de 1960 e 1970, Itu teve quinze fábricas de refrigerantes

d e d i

c a r p o

**1966**

Formandos da 4ª série ginásial noturno. Zito é o 1º à esquerda. Leila tem uma fita branca na cabeça

**1969**

Zito recebe o diploma de formatura do 3º ano do científico

Tradicional escola estadual fundada em 1932 pelo então prefeito de Itu, Joaquim Galvão de França Pacheco, com o nome de Ginásio Estadual em Itu. Em 1947 seu novo prédio é inaugurado e rebatizado como Colégio Estadual e Escola Normal Regente Feijó. Virou instituto durante o governo do estado de Jânio Quadros

lescência. "Ai aconteceu um fato que me emocionou muito. Logo que entrei veio uma crise grande e a fundição dispensou muita gente. Eu era um dos mais novos e fui junto. Mas, no dia seguinte, me chamaram de volta, a pedido dos meus colegas. Diziam que eu era trabalhador e **dedicado**", Zito conta hoje. Ficou lá cinco anos. Como quase toda vez que lembra uma história especial, ele engasga um pouquinho, os olhos lacrimejam, o lado amorável italiano escapando pelas palavras. Zito sempre foi um sentimental.

Mas sim, também se divertia – como se divertisse sempre – em botar os chatos no devido lugar. Ao anunciar na família que ele, aos 20 anos, ia voltar aos estudos, amigos fizeram troça. Zito se enfurnou nos livros durante dois meses, perseverança absoluta, passou nos exames com ótimas notas e deixou os outros para trás. O seu lado romântico também foi determinante para ele se sentar outra vez na carteira da escola. Queria aprender – mas queria, sobretudo, segurar a Leila, que acabara de entrar no curso normal do **Instituto Regente Feijó**. "Se ela entrasse na escola sem mim como seria? Eu iria perder a Leila", ele lembra.

Quando o Benedito, o irmão mais velho de Leila, se formou como técnico de ajustador mecânico no



curso técnico do IBAO (Instituto Borges de Artes e Ofícios), em 1962, a família toda se embelezou para a cerimônia. E ali ela conheceu o Zito, amigo de Benedito, também formando, igualmente italiano, *tutti buona gente*. Timidos que eram, só engataram o namoro no ano seguinte, no curso noturno do Regente Feijó.

Era um colégio público, tradicional, onde estudavam as famílias mais conhecidas de Itu e moços e moças tinham aulas em salas separadas. Lugar cheio de rituais: as crianças pequenas que entravam no primário passavam por uma cerimônia, diante de pais e parentes orgulhosos, em que a professora entregava no palco do Salão Nobre o primeiro livro e uma vela apagada. Tudo na maior pompa. E cada aluno então acendia uma vela "para sair das trevas da ignorância".

Zito já era adulto, entrou no antigo ginásio e depois cursou o científico. Mas realmente sua vida ali no colégio se iluminou. Pelo **conhecimento**, claro (Ele acabaria um tremendo estudioso, ganhou diversos livros por ser o primeiro aluno nas notas), e pela descoberta que, com aquela tamanha dedicação, era possível transformar o destino. A chance surgiu quando conheceu o colega de turma Getúlio Elias Schanoski. Getúlio sabia fazer colchões e, entre um papo e outro no intervalo, aquela vontade de começar história nova, por que não abriam uma fábrica de colchões? Seu Alexandre, orgulhoso do filho, viu que a coisa era séria e construiu o barracão na própria chácara para os rapazes trabalharem. Zito, o determinado, resolveu aprender a costurar num zás-trás. Estabeleceu ali os valores que sempre considerou essenciais: ética, honestidade, comprometimento, a importância de se superar. Assim, em 1966, a empresa começou como J.C. Christofolletti e depois a fé católica embalou o batismo seguinte: Christofolletti e Schanoski, mas com o nome fantasia de Indústria e Comércio de Colchões Nossa Senhora Aparecida. O nome **ApoloSpuma** contaremos mais tarde como surgiu.



c o n h e c i m e n t o

a p o l o

Faziam colchões de capim e de mola, estes sob encomenda. Quando os pedidos começaram a crescer, não havia telefone, era preciso ir à casa da Cecília Meneghini Matos, a única que tinha telefone no bairro. A casa central das comunicações, aliás: Matos era o sobrenome do marido dela, o único carteiro da região, carinhosamente chamado de Matinho por todo mundo. Enfim, o negócio era correr para o abraço a cada novo pedido e ajeitar os colchões na Vespa.

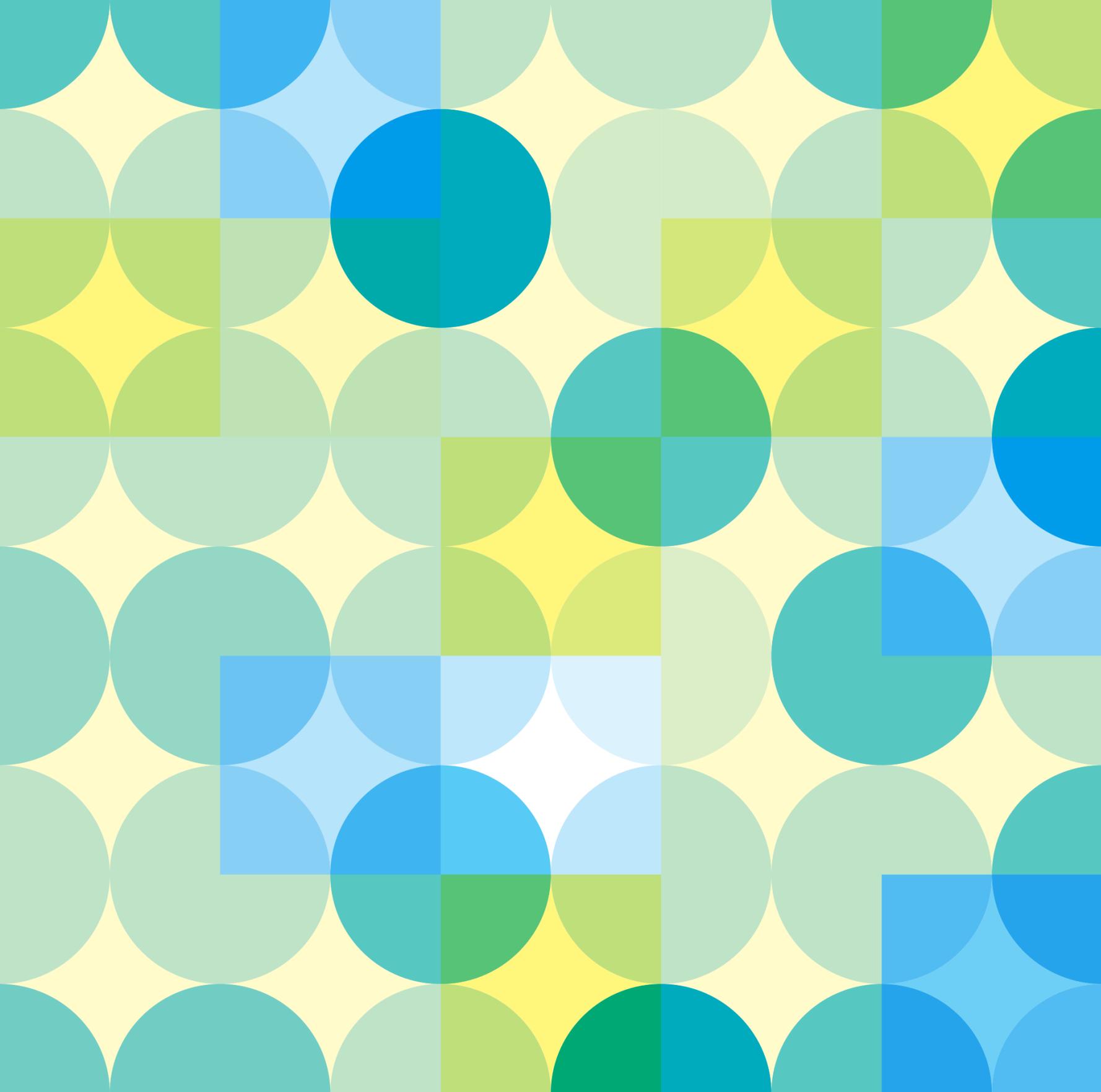
Zito arrumava o cabelo alto, guardava bem o sanduíche para o almoço do dia e acelerava. Cinquenta anos depois, sua empresa **ApoloSpuma** é uma das maiores do país no segmento, com equipamentos de ponta, laboratório, importantes clientes, parceiros internacionais, e está instalada num parque industrial com 90 mil metros quadrados.

Tinha de ter topete para ir tão longe.

s p u m a







O céu é o limite



1971

Zito e Leila se casam na Igreja Matriz N. Senhora Candelária, em Itu



foi o próprio Zito quem escreveu o texto do seu convite de casamento com Leila Savioli, em 15 de maio de 1971. Botou as informações essenciais – data, hora, local – e não poderia ser mais simples e objetivo no enunciado:

O indispensável: sua presença!

O motivo: O coroamento de um amor que venceu!

Assim, sem delongas, direto ao assunto, Zito seguia no mesmo pique otimista do slogan de um anúncio famoso da época, o dos calçados Clark: "Comece a década de 1970 com os dois pés direitos". O texto da propaganda em preto e branco, impressa nos jornais e revistas, apostava na velocidade dos novos tempos.

t e m p o

"A Clark quer participar desta década que promete ser tão agitada, nervosa, rápida. Você precisará ter sapatos especiais para aguentar tudo isso".

Se Zito usou ou não Clark, não sabemos. Mas gastou sola para conseguir o que queria e não é que entrou mesmo em 1971 com os dois pés direitos? Mudou o estado civil e trocou o nome da fábrica. Afinal, para que perder **tempo**? O casamento veio depois de longo namoro com a bonita Leila. Namorar nos dourados anos 60 em Itu significava caminhar lado a lado depois da escola, os dois agarrados aos livros com aquele ar vagaroso, ou dar voltas na praça e, num dia mais abonado, comer um doce na Padaria Alemã da rua Paula Souza, 575, que logo mudou de nome para **Bar do Alemão** e ganhou fama além fronteiras por servir (até hoje) o melhor bife à parmegiana de todos os tempos.

O mais famoso restaurante de Itu foi aberto em 1902 pelo alemão Adolf Steiner e seu filho Max como uma padaria, a Padaria e Confeitaria Alemã. Nos anos 50 um cliente pediu o bife à milanesa mas achou o prato seco. Assim inventaram o bife com molho de tomate e um queijo por cima: o filé à parmegiana

Casais apaixonados também eram vistos dançando de rostos colados no baile do Clube Ituano – talvez ao som de um **bolero**, ou do Demis Roussos.

No dia a dia, Zito sapateava para dar conta de tanto trabalho. Mínimo de doze horas diárias na lida. Aos poucos cresciam os pedidos para mais colchões, e a fábrica, que começou produzindo um colchão por dia, já tinha uns 10 funcionários e dava os primeiros passos na expansão – no terreno, Zito e Getúlio iam construindo puxadinhos, novos barracões para dar conta da produção. Só que o nome da empresa, **Nos-sa Senhora Aparecida**, não combinava nem um pouco com uma marca de colchões. Muito menos com aqueles anos tão prafrentex, quando o mundo todo



1973

Etiqueta do primeiro colchão de mola produzido para a R. Dalla Vecchia, hoje Lojas CEM

Os sintéticos descendiam do plástico, substância descoberta em 1875 pelo químico alemão Adolf Von Bayer (1835-1917). O jersey de nylon tornou-se obrigatório nas lingeries.

A fibra de vidro passou a ser usada em buclês e tecidos transparentes e a fibra acrílica substituiu a lã. Na década de 50 veio o poliéster, chamado tergal - nome que lhe deu a indústria francesa Rhodia, que o popularizou como tecido que não amassa

estava de olho no futuro, vestindo **tecidos sintéticos** e atento às notícias sobre o avanço das conquistas espaciais, russos e americanos disputando quem subia mais longe na estratosfera.

Dois anos antes, em 20 de julho de 1969, as poucas famílias que tinham televisão pararam tudo, capricharam nos sanduíches e chamaram os vizinhos para assistir a cena do astronauta Neil Armstrong pisando desengonçado na Lua e dizendo, comovido, a frase que grudaria na memória de todo mundo: "Um pequeno passo para um homem, um grande salto para a humanidade". No sentido figurado, era o convite para a gente sonhar cada vez mais longe. Se foi possível fincar a bandeira norte-americana lá na Lua, dali em diante, aqui na Terra, nada parecia impossível. A IBM, por exemplo, mostrara que a realidade estava coladinha na ficção científica, inventando o disquete de **computador** em 1971.

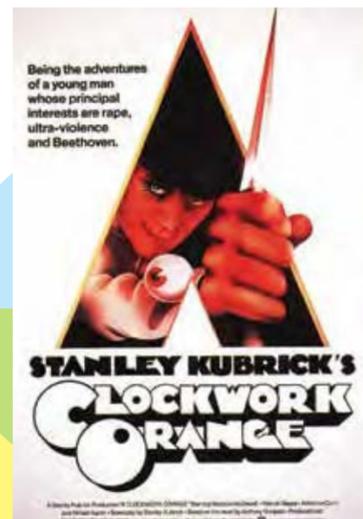
Em pouco tempo, quem não enchesse a boca para falar de espaço, ciência, robôs, computadores, e qualquer papo intergaláctico, é porque devia viver em outro planeta. Crianças brasileiras da década de 1970 curtiam os seriados *Perdidos no Espaço*, *Túnel do Tempo*, *Jeannie é um Gênio* (o personagem Major Nelson

O primeiro computador digital eletrônico foi o Eniac, lançado em 1946. O primeiro computador brasileiro foi construído na Universidade de São Paulo, em 1972, e era conhecido pelo apelido de "Patinho Feio"

trabalhava na Nasa, lembram?), *Jornada nas Estrelas*. Os que podiam esbanjar verba em charme viviam, ao menos no visual, uma vida com um quê dos **Jetsons**. Casas modernas nas revistas exibiam móveis em formato boleado, de fibra de vidro e aço cromado, como os que seriam vistos, em 1972, no filme **Laranja Mecânica**, do mesmo diretor Stanley Kubrick que havia lançado, quatro anos antes, o brilhante **2001, Uma Odisseia no Espaço**. Na moda, os estilistas franceses Pierre Cardin e André Courrèges criaram coleções com mulheres metidas em macacões ou minivestidos metálicos, óculos escuros imensos, muito branco, muita prata, muito plástico – estilo que entrou para



JETSONS:
desenho animado sobre uma família que vivia na era espacial, com carros voadores, cidades suspensas, trabalho automatizado, robôs como criados. Surgiu em 1962



LARANJA MECÂNICA (1971) E 2001, UMA ODISSEIA NO ESPAÇO (1968):
Filmes belíssimos do genial cineasta Stanley Kubrick, ambos inspirados em clássicos da ficção científica



BARBARELLA (1968):
filme divertido de Roger Vadim com Jane Fonda como a heroína, que sai à caça de um criminoso no futuro

a história como *Space Age*. Era um figurino sexy, mas um bocado esquisito, à la **Barbarella**, a personagem que em 1968 lançara a linda Jane Fonda ao estrelato. Na vida real, claro, só a Jane – e talvez as curvilíneas chacretes da *Buzina do Chacrinha*, então um dos maiores hits da TV brasileira – pareciam à vontade com micromacacões de vinil e botas brancas de verniz que subiam acima dos joelhos.

Da onda espacial/futurista que surgiu a inspiração para o novo nome da **ApoloSpuma**. Zito inventou, em 71, um concurso informal para a escolha do nome, e dois dos proprietários das Lojas CEM, Giácomo e Natale Dalla Vecchia, olharam ao redor e sapecaram:

decolar

Apollo. Era o nome do programa espacial da **NASA** americana (o Apollo dos gringos se escrevia com dois eles), que durou de 1961 a 1972 e enviou 13 naves para o espaço. A mais bem sucedida, da qual Neil Armstrong despreendeu-se no módulo Eagle e desembarcou em solo lunar, foi a Apollo 11. Zito vibrou. A-po-lo. A palavra dançava na sua boca feito um bombom. Curto. Sonoro. Avançado. Com um nome desses, a fábrica poderia **decolar** feito foguete.

PODER DE SÍNTESE

Curiosamente, Giacomo e Natale, que batizaram a fábrica do amigo Zito, levariam ainda um tempinho para, junto com o irmão Cícero e o cunhado Roberto Benito, também trocarem o nome da sua própria empresa – o que aconteceria igualmente via concurso. Até 1976, a rede de Lojas CEM (uma sigla para Centro de Eletrodomésticos e Móveis, que brinca com o algarismo escrito por extenso) era conhecida pela pomposa alcunha de R. Dalla Vecchia S.A (R é abreviação de Remigio, nome do patriarca da família).



NASA (National Aeronautics and Space Administration) é a Agência Espacial Americana que responde pela pesquisa e desenvolvimento de tecnologias e programas de exploração espacial

as fachadas antigas...

1970

Da esq. para dir. Luis Oscar da Silva, Gilmar Fulaz, Rita, Cristina, Benedito Amaury Christofoletti, Jandira Schanoski e Antonio Schanoski



1977

Fachada da ApoloSpuma com o nome comercial da empresa, Christofoletti e Schanoski Ltda, sobrenomes dos fundadores



1980

Em 1970, a Apolo iniciou a compra dos primeiros caminhões para entregas distantes e em grande quantidade

Aqui cabe um parêntese: a história das Lojas CEM no varejo é mais ou menos similar à da **ApoloSpuma** na indústria. Ambos são negócios fundados por imigrantes italianos, tocados pela família, os mesmos valores firmes como **honestidade**, trabalho duro, dedicação. Não é à toa que as Lojas CEM e a **ApoloSpuma** sejam parceiras desde sempre, e até hoje os pedidos de colchões continuam feitos por telefone, no bate-papo, confiança absoluta. A rede, que começou em 1952 como uma pequena loja de bicicletas e acessórios, a Casa de Bicicletas Zanni e Dalla Vecchia, em Salto, resolveu diversificar seus negócios em 1959, vendendo também eletrodomésticos. Em 1966, enquanto Zito criava em Itu sua fábrica, eles construíam em Salto o primeiro prédio próprio. Abririam filial em Itu só em 1971, e, em 76, já com quatro lojas, os filhos do Remígio cuidando da empresa (Giácomo ficou responsável pela linha de móveis, daí a aproximação com Zito), resolveram escolher um novo nome. Que sintetizasse a alma do negócio e fosse fácil de pronunciar e memorizar. A sigla CEM foi a escolhida em um concurso que movimentou toda a região.

A recém-batizada Apolo começava na década de 70 a produzir outros tipos de colchão – agora feitos de espuma. Antes havia apenas a espuma de látex, que surgiu após a Segunda Guerra Mundial, mas muita gente tratava de substituí-la pela espuma de

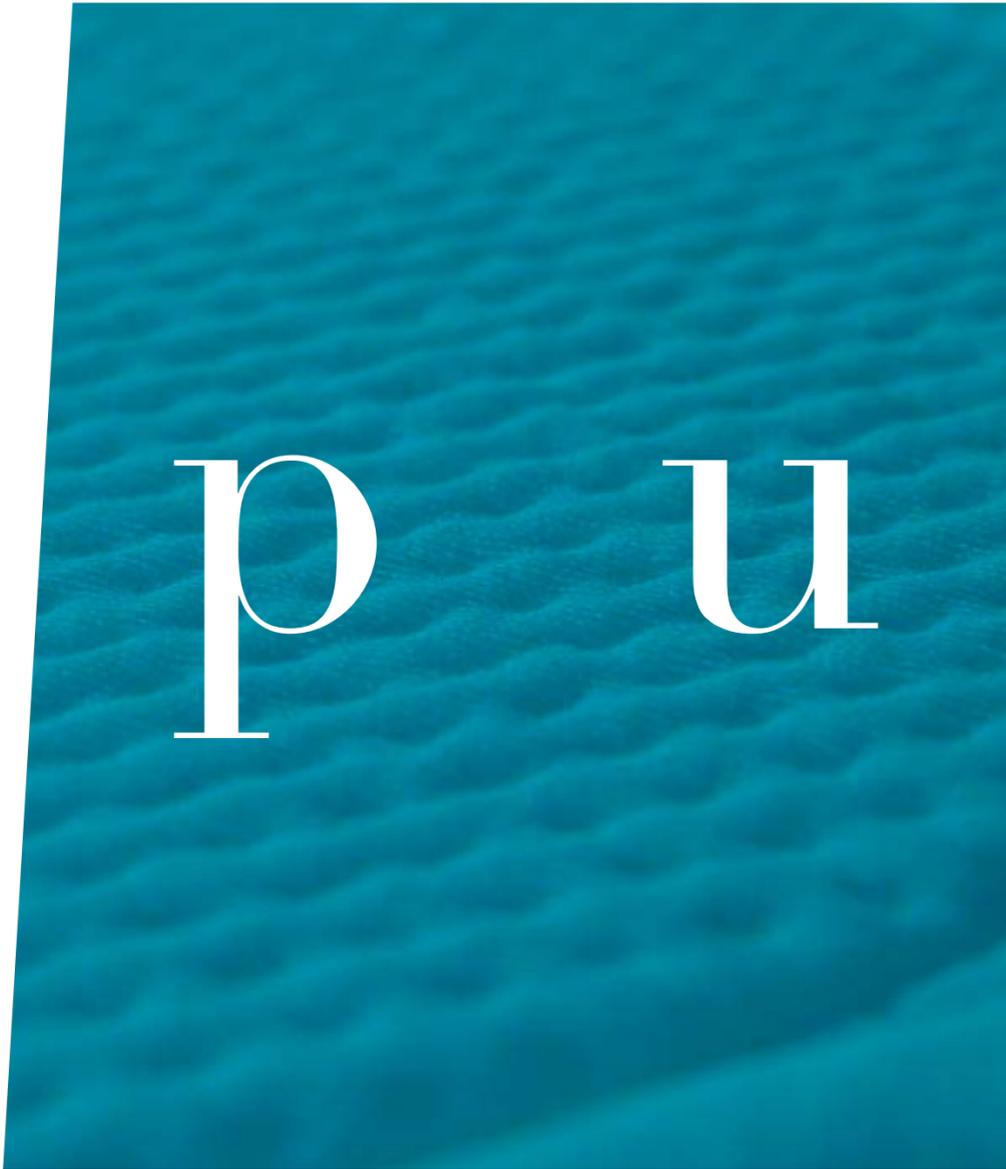


e s

poliuretano, mais barata. A primeira empresa a produzir colchões de **espuma** de poliuretano no Brasil foi a Órion, que obteve a patente da alemã Bayer ali pelo final dos anos 1950, e fundou sua fábrica na rua do Gasômetro, no bairro do Brás, em São Paulo. Era mais uma marca cujo nome surfava, de certa forma, na onda espacial/celestial: Órion é a constelação em formato de trapézio e cujas estrelas, de tão brilhantes, podem ser vistas dos dois hemisférios terrestres. Dois alemães acabaram se associando à fábrica com uma empresa chamada Trol e da fusão criaram a Trorion.

Em 1973, a Apolo também passou a produzir colchão de espuma. Comprava espuma laminada da Pirâmides Brasília (conhecida como Piraespuma) e da Indústria Mangotex (que se mudou para Itu, desativou a produção de espuma e focou na fabricação de mangueiras para carros), ambas em São Paulo. A tecnologia de produção daqueles tempos era muito rudimentar e restrita, poucas fábricas produziam espuma de poliuretano por aqui.

Quatro anos se passaram e, com o aumento da produção, Zito resolveu que era a hora de dar um salto, fabricar a sua própria espuma. O Brasil não andava fácil. O mercado era fechado, predominava o monopólio no fornecimento das principais matérias-primas de colchão. Só era possível comprar TDI (Dissocianato de Tolueno) e Polioliol das indústrias Isocia-



p u

natos do Brasil e Dow Química (curiosamente as duas empresas se fundiriam anos depois). A abertura do mercado só viria em 1990, quando Fernando Collor de Mello assumiu a presidência e incentivou a entrada dos produtos estrangeiros. Mas, para comprar os importados, cotados em dólar e num cenário de hiperinflação, Zito teve mesmo de acreditar em céus favoráveis. E deu como garantia dois imóveis: a casa em que morava e um terreno.

Fazer colchão de espuma, ainda que a tecnologia fosse muito mais simplória do que a atual, exigia adaptações na fábrica. Na Apolo ficavam para trás os dias de costurar apenas na mão os colchões de capim, e começava a vocação da marca: ser moderna. "A espuma matou o colchão de mola. Passava a ideia de modernidade. O colchão de mola levou uns 20 anos para voltar", conta Zito.

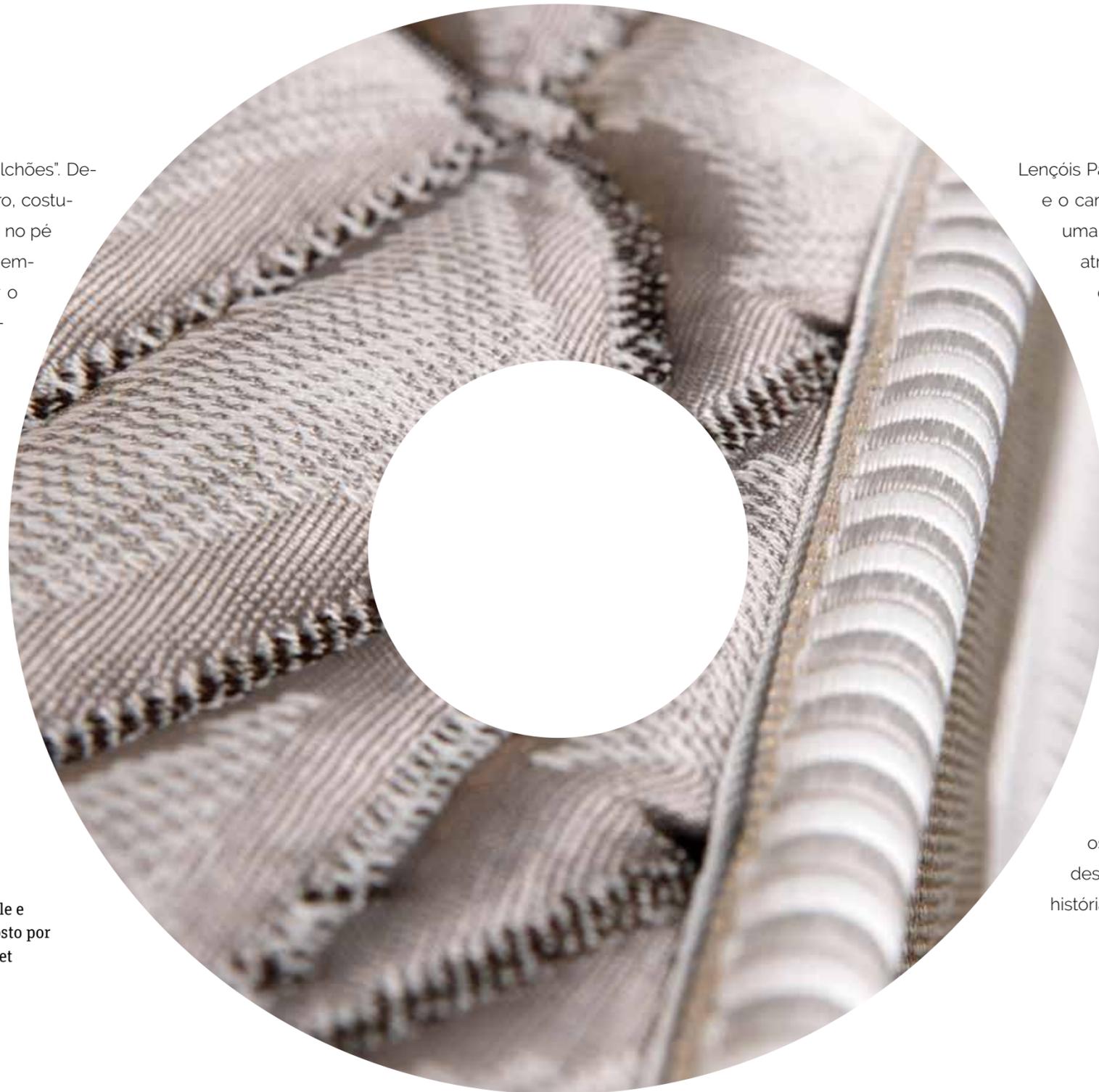
Espuma, concorrência, modernidade, fábrica com mais clientela, hora de esquentar os tambores, ou seja, comprar máquinas. **José Geraldo Vaz**, um dos funcionários mais antigos da Apolo, lembra das primeiras máquinas. Ele entrou na fábrica em 1969 e, cinco anos depois, já sabia costurar tudo, ajeitar bordas, fazer molejos à mão, no maior capricho. Fazia sete colchões de capim por dia. Quando veio a primeira máquina mais moderna, demorou para se acertar com a geringonça. "Antigamente a máquina corria,



m a

eu ia andando, fazendo o contorno dos colchões". Detalhe: Geraldo ia andando de ré, o dia inteiro, costurando as bordas dos colchões, controlando no pé uma espécie de chave como se fosse uma embreagem de carro. Como era preciso virar o colchão dos dois lados para fazer o contorno completo, ele não podia parar. No auge da sua produção, quando costurava uma média diária de 200 colchões de espuma, e cada colchão, somando-se os lados, tinha uns 12 metros de contorno, Geraldo caminhava – de ré – uns dois quilômetros e meio por dia. Era preciso se adaptar a muita coisa nessa era da mecanização. Naqueles tempos, muito antes da Internet, se quebrasse uma peça da máquina ou faltasse algo, Zito tinha de se enfiar no Fusquinha e seguir até São Paulo para comprar. No dia 11 de setembro de 1973, data da morte de **Salvador Allende**, Zito seguiu para

(1908-1973) - Fundou o Partido Socialista no Chile e governou o país de 1970 a 1973, quando foi deposto por um golpe de estado pelo general Augusto Pinochet



Lençóis Paulista para entregar uma carga de colchões e o caminhão quebrou. Sem dinheiro para comprar uma peça nova, ficou três dias andando de ônibus atrás de um ferro-velho até achar uma usada que funcionasse. "Uma peça nova era muito cara", lembra Zito.

O país vivia o tal **milagre econômico**, situação política complicada, mas as **indústrias** estavam à toda e a promessa de mais dinheiro no bolso colaborava no nacionalismo forte, festejado na Copa do Mundo, na chegada da **TV em cores**, na TV Globo que lança o *Fantástico*, o *Show da Vida*, e o *Globo Repórter*. O Brasil era grande: usina nuclear em Angra, em 1972, ponte Rio-Niterói concluída em 1974 – vivíamos a onda desenvolvimentista. *O céu é o limite*, nome de um programa de perguntas e respostas na TV Tupi, era a definição do momento, até nos Estados Unidos, que em 1973 inauguraram as Torres Gêmeas, então os prédios mais altos do mundo (e que seriam destruídos no mais famoso atentado terrorista da história, em 11/9/2001).

MILAGRE ECONÔMICO
Época de crescimento econômico elevado durante o Regime Militar no Brasil, entre 1968 e 1973, também conhecido como “anos de chumbo”. A taxa de crescimento do PIB saltou de 9,8%, em 1968, para 14%, em 1973. Criou-se um pensamento ufanista de “Brasil potência”, reforçado pela vitória na Copa do Mundo, em 1970, no México, quando se criou o mote: “Brasil, ame-o ou deixe-o”

TV EM CORES
No Brasil, a primeira transmissão de TV em cores aconteceu em 1972, pela TV Difusora de Porto Alegre. O evento transmitido foi a Festa da Uva de Caxias do Sul

Um programa espacial não-tripulado da NASA que enviou um par de sondas espaciais a Marte, a Viking 1 e a Viking 2. Cada veículo era composto de duas partes principais, uma projetada para fotografar a superfície a partir da órbita, e outra para estudar o planeta na superfície. A Viking 1 foi lançada em 20 de agosto, e a Viking 2, no dia 9 de setembro de 1975. Custou um bilhão de dólares

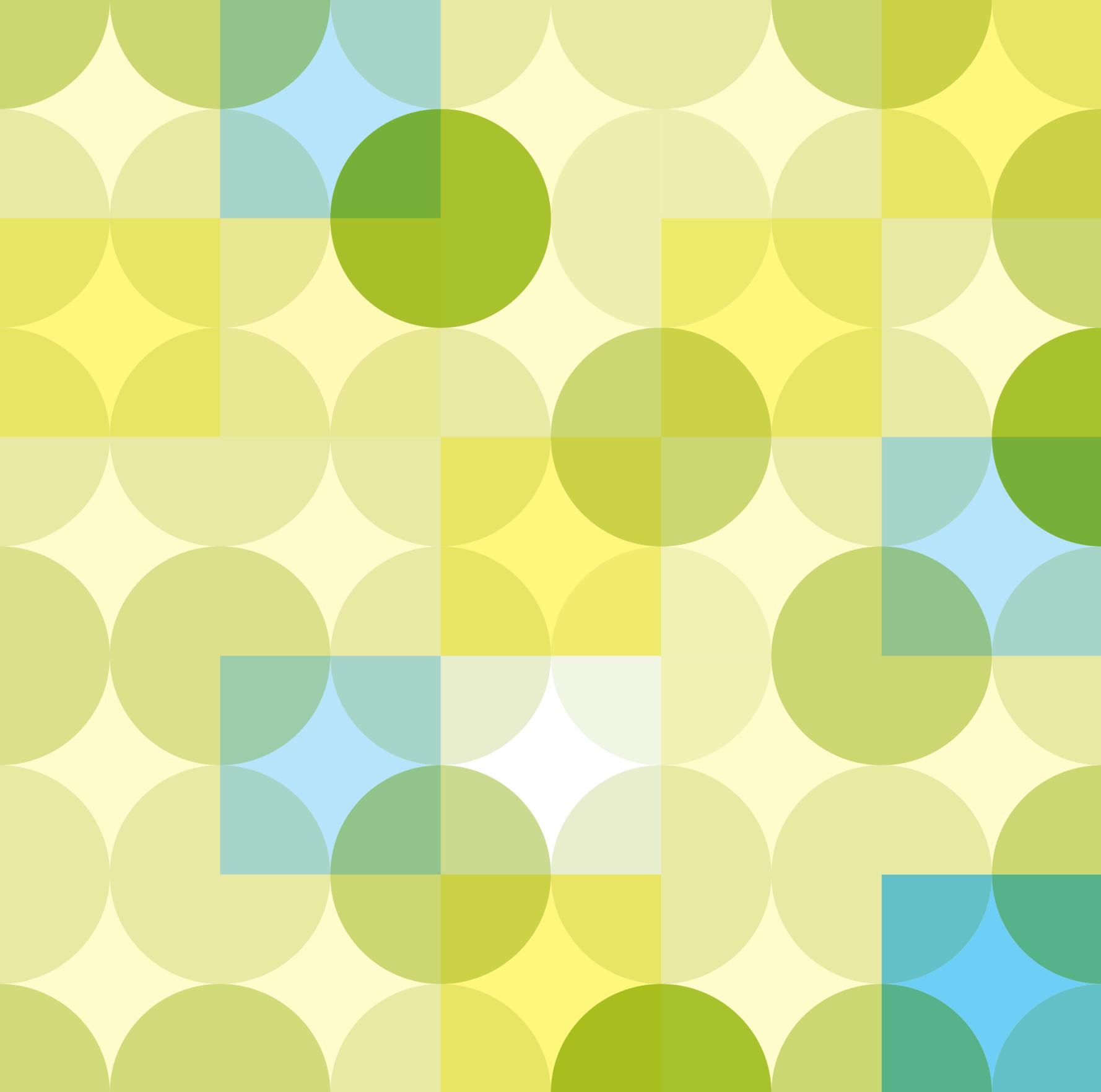
Em 1988, Zito construiria outra sede, e ali ficaria até 2014, quando se mudou para a planta atual. O progresso, algumas vezes, o surpreendeu. "Lá da fábrica, às vezes, eu olhava o terreno em volta, dava para ver uns 3 mil metros adiante, tudo verde, a janela dava para o sitio onde o meu pai foi criado. Um sitio que ele vendeu depois. Ai, trabalhando, trabalhando, sem parar, um dia vou olhar e não enxergo mais o sitio, só vejo construções. Tinha acabado o verde da minha infância".

Em meados da década, a corrida ao espaço já não estava tão na moda – embora o projeto **Viking** tenha enviado sondas para Marte, em 1975. Russos e americanos se deram as mãos, pelo menos nesse quesito, para a acoplagem

no espaço das naves Apollo 18 e Soyuz, em 1975. E, curiosamente, entre tantas pesquisas essenciais para o progresso da ciência proporcionadas pelas viagens espaciais (que vão de estudos de doenças ao uso de marcapasso para as painéis de Teflon, os fechos de Velcro etc), estão também os colchões. Hoje, nas lojas especializadas, é fácil comprar o colchão com espuma da NASA, ou seja, feito com a espuma de poliuretano viscoelástica – um material desenvolvido pela agência **espacial** americana em 1966. Por essa nem o Zito imaginava: foi o mesmo ano em que fundou sua fábrica de colchões. Pode ter alguma conjunção astral aí – a **ApoloSpuma** nasceu para ser moderna. Ou então é uma dessas coincidências que rendem uma boa história.

Essenciais





CAPÍTULO 3

Família, fé, força



W

ocê sabe fazer regra de três?

Você sabe o que é levar mensagem ao Garcia?

Assim, à queima-roupa, Zito costuma fazer essas duas perguntas sempre que entrevista alguém para trabalhar na Apollo. Os candidatos, em geral, respondem sim à primeira questão, mas, na segunda, ficam em dúvida se é alguma pegadinha ou piada para descontrair. Ou haveria mesmo algum Garcia, figura temida dentro da empresa?

Até existe um funcionário Garcia, no momento, mas não é a ele que Zito se refere. Trata-se de uma espécie de teste psicotécnico para conferir se a pessoa é mesmo dedicada ao emprego. Levar a **mensagem** ao tal Garcia significa dar tudo pelo bem da empresa, entregar o trabalho completo, no capricho, fazer o seu melhor, não importam as dificuldades que apareçam no caminho. Uma versão *vintage* do bordão "missão dada, missão cumprida". E o tal Garcia existiu de fato: o general Calixto Garcia Iñiguez, líder dos cubanos durante a Guerra Hispano-Americana, em 1898. O então presidente dos Estados Unidos, Major McKinley, precisava de um sujeito heroico o bastante

em sua área



m i s s ã o

para atravessar o front e entregar a mensagem ao general cubano. Alguém lembrou-se do tenente Andrew Summers Rowan, que não apenas aceitou a **missão** como enfrentou toda sorte de perigos.

Vamos deixar Zito narrar o fato: "O soldado pegou aquela mensagem, subiu no cavalo, atravessou o rio e quase se afogou, depois uma ponte caiu, ele levou flechada, tomou tiro, olha, chegou quase morto! Entregou a mensagem e morreu mesmo ali na hora, mas entregou. E salvou milhões de vidas".

Talvez revelar que o tenente conseguiu chegar até Garcia mas morreu no final pareça ser um, com o perdão do trocadilho, tiro no pé. Mas a simbologia da mensagem funcionou durante muito tempo não apenas na Apolo, como em diversas empresas do mundo, graças a um ensaio escrito por Elbert Hubbard, em 1899, para uma revista e que virou livro, um precursor dos manuais de autoajuda. Um *best-seller* traduzido para mais de 30 países e adaptado para dois filmes em Hollywood, o mais famoso deles de 1936, com a estrela **Barbara Stanwyck**.

Bem, os funcionários da Apolo entenderam o recado. Tanto que vários deles trabalham na empresa há muito anos, e alguns estão lá dando tudo de si, resolvendo problemas, mostrando eficiência. **José Geraldo**

BARBARA STANWYCK
(1907-1990)
Grande estrela hollywoodiana, um dos seus filmes mais famosos foi Pacto de Sangue, clássico filme noir dirigido por Billy Wilder. Quando fez *A Message To Garcia*, em 36, interpretou uma cubana, e não convenceu

ca

ri nh o

Vaz entrou na empresa em 1969, morava pertinho da fábrica. Foi sua mãe que pediu ao Zito que arrumasse um emprego para o menino de calças curtas e pouca conversa. Quarenta e sete anos depois, ele continua costurando os colchões com o mesmo cuidado e o **carinho** dos primeiros tempos. **Lucia Meneghini de Carvalho** lembra, feliz da vida, o dia da data de registro: 22/3/1974. Ela já estava na empresa desde o ano anterior, meio de brincadeira: gostava de acompanhar a irmã mais velha, Maria Aparecida, que era costureira dos colchões. Lucia começou atendendo telefone, anotando recados, dobrando faixas de tecido. Zito enxergou nela a dedicação em pessoa. Lúcia, sorriso de quem nem acreditava que teria carteira assinada, uma profissional ("Ah, ainda lembro do meu primeiro décimo terceiro salário", conta hoje), fez tudo o que lhe pediam e até trabalhou mais.

"Depois disso comecei a somar cartão de ponto, eu não sabia o que era aquilo, então levava embora os cartões para minha casa, pedia para o meu tio me ajudar. Ele trabalhava na prefeitura. Aí eu aprendia tudo com ele para fazer bem o serviço na empresa", fala Lucia, que hoje é diretora financeira da Apolo. São muitas as histórias sobre a sua imensa dedicação – anos atrás, num momento de crise econômica

fa mí lia

que afetou a empresa, ela teve a ideia de diminuir o seu próprio salário e ficou meses vivendo no orçamento apertado. Nunca contou isso a ninguém, e Zito descobriu muito tempo depois. Como ele mesmo diz, "É meu braço direito, é tudo aqui, a gente não se imagina sem ela". Tanto que Lucia está aposentada há dois anos, pensou em sair para ter mais tempo para descansar, cuidar das coisas de casa, curtir o marido e a filha adolescente. Mas foi ficando. "O seu Zito me adotou", diz Lucia, órfã de pai desde quando ainda era bem pequena, e ia de mãos dadas com a mãe para a roça.

Igor Horschutz de Castro, diretor administrativo, também entrou na empresa seguindo a **família**. Seu pai, Messias de Castro, trabalhava como motorista e, depois, espumador na Apolo. Casou-se com Rosinha, uma descendente de alemães, e quando Igor era um bebê de quatro dias, Messias o levou à fábrica. "Meu pai foi pedir dinheiro para me levar ao médico", conta Igor. Mal sabia que aquele garoto em fraldinhas não demoraria a virar parte da equipe e, mais tarde, ser um dos diretores na empresa. Ele começou como office-boy, o jeito sempre gozador, mas prontíssimo para atender qualquer pedido – e, esperto, não demorou a captar a cartesiana filosofia do Zito. Por

exemplo, a de que toda mercadoria deveria ser checada em cada milímetro. "As pequenas economias é que fazem as grandes diferenças", ensina Zito. Igor obedeceu: desenvolveu um método para conferir se os rolos de papel higiênico vinham mesmo com a metragem anunciada na embalagem. Ele de um lado, um colega do outro, desenrolavam todo o rolo de papel. "Sem encostar no chão, lógico, e o melhor, eu sabia enrolar de novo", conta ele, às gargalhadas. Zito se iluminou: ah, aquele garoto, sim, tinha futuro. No dia em que Igor fez uma regra de 3 meio complexa, abriu-se um sol no coração do patrão. "Isso avançou minha carreira", brinca.

Um dia Zito pediu a uma antiga funcionária para comprar uns frangos (ele queria dizer uns perus) para distribuir de presente aos empregados no Natal. Ela comprou um carregamento de frangos, só não sabia que eram vivos! Igor, malandro, amarrou dois frangos pelos pés no guidão da bicicleta e levou para matar e comer em casa. O pai achou ótimo, mandou buscar mais. Ele voltou à fábrica, apanhou mais alguns e levou para casa de novo, amarrados no guidão da bike. "O pessoal na Apolo não queria saber de matar frango. Lá em casa a gente matou e comeu por uma semana".

ATENTO A TODOS

as famílias se conheciam, moravam perto da fábrica, os pais confiavam que ali seus filhos teriam um dinheirinho, aprenderiam um ofício, não passariam o dia na rua caçando passarinho ou olhando longe, o pensamento lá no fundo – e se não arrumassem trabalho, o que mais fariam? Zito, seguindo o estilo que aprendeu com seu próprio pai, adotou os funcionários – ralhava com eles, fazia discurso edificante, ensinava o valor da labuta. Ainda se lembra de quando eles chegavam com os pés sujos de barro vindos das chácaras vizinhas. A caprichosa Lúcia trazia um par de sapatinhos extra na bolsa. “Eu vinha de chinelo, dava uma lavadinha nos pés e calçava o sapato na porta da fábrica”. Até **Rafael Scaravelli**, atual diretor comercial, que entraria na Apollo só em 2001, recém-formado em contabilidade, é lembrado por Zito desde menino. “Ele morava em sítio, eu conhecia o pai dele, gente muito boa.” Rafael tinha acabado de se formar em contabilidade quando entrou na Apollo. Foi contratado para ajudar no faturamento, tirando notas fiscais. Um dia, Zito pediu para ele cuidar do ba-

1983

Primeira loja da ApoloSpuma em Sorocaba, batizada de FabriSpuma



1974

Etiqueta de colchão que remete à inspiração do nome da empresa



1984

Loja e depósito aberto em Goiania



1972

Anúncio publicado no jornal “A Federação”

Colchões de molas “Apollo”

Antes de comprar qualquer colchão, é preciso que V.S. conheça os colchões de molas “Apolos” e se certifique por que razão são os mais vendidos em todas as boas casas do ramo do Estado de São Paulo.

Indústria e Comércio de Colchões N. Sra. Aparecida
situada na Vila São José, n.º 434
Fone 2-4695 - ITU

lanço da empresa. "Demorei uns 3 meses, fiz, aí passei para o controle de custos, e comecei a cuidar do balanço da empresa".

Quando saiu o diretor comercial, Rafael enxergou, opa, uma oportunidade de ir mais longe. Logo se ofereceu para continuar as visitas aos clientes. Atencioso, aprendeu rápido, virou titular do cargo. Agora alguns desses jovens são diretores, fizeram faculdades e MBAs patrocinados pela Apolo, aprenderam tudo sobre colchões, viajam pela empresa pelo mundo.

Outros chegaram mais crescidos, como **Renato Pelisson**, diretor de compras, 14 anos de Apolo. Quando foi contratado, Renato já era adulto, vinha de outra empresa, mas hoje também se considera meio da família. Entrou na Apolo indicado por dona Leila, esposa do Zito, com a função de substituir a filha do casal, **Leila Alice**, que era a compradora oficial, mas subiria de cargo. "Um ano depois comecei a faculdade de Administração, paga pelo seu Zito", fala Renato. Zito lhe emprestou uma Vespa por três anos. "Ele me deu muita **oportunidade**. Aqui a gente se sente meio como se a Apolo fosse um pouco nossa, sabe? Eu faço parte dessa história", diz Renato.

Ou seja, levar mensagens ao Garcia é com essa turma mesmo.



O estilo familiar estendeu-se, claro, à gestão não apenas das pessoas, como a dos negócios, feitos nos primeiros anos mais na base da intuição e da lógica da ponta do lápis. Zito tinha o custo na cabeça, sabia exatamente o valor de cada subproduto. Umhas noções de aritmética, um cadernão para anotar o que entrava, o que saía, o que faltava pagar, uns berros para acelerar a produção e deixar tudo, tudo, nos trinques. O **carisma dele** fazia o resto. Zito sempre gostou de aconselhar os empregados, passear pela fábrica, saber de cada um, escutar os problemas. Ainda mantém a tradição de, todas as sextas-feiras de

São muitas as histórias sobre o carisma de Zito, e uma famosa é de 25 anos atrás. Ele estava construindo a casa onde mora, na época o bairro era de ruas de terra, e passando pela obra, encontrou um homem caído, sangrando na cabeça. Levou-o para casa, deu comida, e até hoje o moço é caseiro dele. O genro de Zito, Eduardo, também lembra de outras histórias. "Um dia teve uma chuva super forte em Itu e um segurança foi trabalhar encharcado. Seu Zito tirou a própria roupa, deu para o sujeito e foi para casa de cuecas, no carro. Fazia muito frio, no dia seguinte ele ficou com uma gripe danada. Dona Leila achou que ele havia sido assaltado"

o p o r t u n i d a d e

manhã, realizar uma oração ecumênica para todos. "Sou católico. O mundo seria bom se todo mundo tivesse alguma religião e seguisse o caminho firme do bem". Não admira que quase sempre fale no **coletivo**. "A gente" é a expressão mais usada por esse homem que aprendeu que nada se faz sozinho. "Por mais que a gente tenha encarado os espinhos na vida, procura tirar o melhor das pessoas. Cuidar".

Essa receita espontânea de fazer da empresa quase uma extensão da casa de todo mundo, com tudo o que há de bom e ruim nisso, acabaria ajudando a costurar a marca Apolo. Quando perguntados sobre o que consideram o maior diferencial da Apolo, os funcionários são unânimes: "Aqui a gente se sente pertencendo ao lugar". Ou, como brinca Igor, "Daqui você sai criado com o jeito do seu Zito". E seguem com elogios à liberdade de atuação, o enorme à vontade para dar sugestões, pensar no bem comum. E, claro, no bem da empresa. Zito não sabia nenhum desses conceitos de *branding*, tão estudados nos últimos anos, mas construiu, com cara e personalidade, a sua marca. Predicados que as grandes empresas de *branding* apontam como essenciais para criar marcas de valor.

O QUE FAZEM AS MARCAS GLOBAIS

1- Engajar os funcionários (tem maior sensação de pertencimento do que a dessa turma que se sente acolhida na Apolo?)

2- Ter valores bem definidos. No caso da Apolo, humildade, honestidade, persistência. Pode acrescentar capricho, também.

3- Ter jogo de cintura, a capacidade de resiliência, de adaptação às mudanças de mercado e de momentos econômicos (a Apolo enfrentou crises na economia do país, três incêndios, e, mesmo assim, mudou de endereço e aumentou seu parque industrial para se adaptar ao mercado)

De 2010 para cá, quando os filhos de Zito assumiram a direção da empresa, trazendo novidades tecnológicas e administrativas, novos requisitos essenciais das grandes marcas se somaram à lista:

4- Inovar e criar demandas (A Apolo customiza seus produtos de acordo com os clientes, aprimora constantemente a tecnologia, busca o que é top de linha no mercado mundial, cria novos produtos)

5- Ter uma estratégia consistente, de longo prazo (diretores e funcionários da Apolo fazem cursos ministrados pela prestigiada Fundação Dom Cabral, que alavancam performances e estratégias empresariais)

es tra té. gia

A nova geração, os filhos **Ricardo** e **Lilian**, que cuidam da parte executiva, trouxeram a profissionalização mais moderna, avançada, aulas de **estratégia** e gestão com os cobras da prestigiada Fundação Dom Cabral. Umas ideias que Zito, embora sempre aberto para o novo, quis entender bem antes de se engajar nelas, é verdade. Mas os filhos não perderam o olhar carinhoso no passado.

Não podia ser diferente. Os filhos de Zito e Leila (Ricardo, Leila Alice e Lilian) cresceram na Apolo. Brincavam de esconde-esconde no pátio da fábrica. Lilian olhava aquelas pilhas altas de colchões fininhos: era qualquer coisa de imenso, de inesperado, quase como ver as ondas do mar pela primeira vez. Enlouquecia o pai desmontando tudo para rearranjar, a seu modo, aquele monte de colchões e descer por eles surfando, ou escorregando feito um tobogã. Ela cresceu, virou jornalista das boas, cobriu política no jornal *Folha de S. Paulo* e, quando ficou grávida do primeiro filho, Henrique, achou que estava na hora de ajudar o pai a tocar a empresa. Zito, ao mesmo tempo, começava a construção da planta nova – a atual – da Apolo.

Lilian voltou para Itu e trouxe com ela o marido **Eduardo Arruda**, também jornalista da *Folha* (era colunista de esportes), que topou mudar de vida e encarar o trabalho numa empresa em momento de mudança. Ficou responsável pelo marketing e desenvolvimento de produtos.

Eduardo aprendeu rápido a tocar essa nova bola. Logo se especializou em desenvolvimento de produto e na conquista de mais clientes e outros mercados. Com aquela curiosidade de jornalista afiado atrás das melhores matérias, ele vive à procura das novidades em matérias-primas, tecnologias e parcerias. Descobriu paixão insuspeitada pelo design e por tudo que há de bacana e bem-pensado no universo dos colchões. A experiência de repórter ajuda na hora de conversar com os clientes e perceber o que cada um deles precisa. Acabou fazendo um curso de MBA em Marketing pela FGV-SP, ao lado de Rafael, diretor comercial. Ali ouviu falar do PAEX, o programa Parceiros para a Excelência, desenvolvido pela Fundação Dom Cabral, um projeto que reúne empresas de médio porte interessadas em aumentar sua competitividade

e elevar os resultados com a ajuda de profissionais da escola. Aquilo era perfeito para a Apolo – e valeu a pena convencer a direção da empresa a entrar no programa. O PAEX tem ajudado a impulsionar a gestão da Apolo.

Ricardo, formado em administração e com pós-graduação em marketing, trabalhou na Apolo desde os 13 anos, quando começou como office-boy. Na empresa, Ricardo gosta mesmo de andar pelo chão de fábrica, atento à dissonância festiva de máquinas girando, ondulando, anunciando a química da espuma com pitada poética. Ainda na planta antiga, usava os finais de semana para desenhar o *layout* da produção e estudar melhorias de processos. Ao lado de Igor, diretor administrativo, e de Clidevanio Silva Araújo, o Kid, um consultor especializado em fábricas de colchão, Ricardo caminhava entre as máquinas e mesas de montagem, muitas ideias na cabeça, tentando imaginar o melhor lugar para cada coisa. Missão quase impossível: aumentar a produção num mesmo espaço físico e com as mesmas máquinas. Na real, eram os primeiros esboços de projeto em escala muito maior, quando mudariam para a planta nova.

Assim que o *layout* virou realidade, o resultado foi imediato. A produção em linha dobrou de tamanho.

au men tar

Animadíssimo, Ricardo correu para fazer mais. Ajustou um pouco, padronizou processos e viu, com um sorriso satisfeito, a produção **aumentar, aumentar...**

Embora feliz, Ricardo se preocupava com a limitação imposta pelos maquinários e pelo espaço físico. Para entender mais, ele quis conhecer como funcionavam as fábricas de colchão em vários países. Na volta trazia na mala muitas anotações, desenhos de chão de fábrica e, o fundamental: folders de novas máquinas. Zito olhava aquilo tudo impressionadíssimo, com a determinação do filho em comprar máquinas que até então pareciam fora da realidade da Apolo. Mas afinal, estavam ali para crescer ou não? Então, mãos à obra!

Enquanto o irmão olhava para o sistema fabril, Lilian focava para a administração e finanças da empresa. No RH, alterou todos os métodos de seleção e de contratação, trazendo novos profissionais e aumentou os benefícios dos funcionários. Montou um forte aparato jurídico para alinhar as questões trabalhistas, fiscais e administrativas da empresa. Ela também revisitou o sistema de pós-venda, o que levaria a Apolo a se tornar a empresa com menos queixas dos clientes em órgãos de atendimento ao consumidor no país.

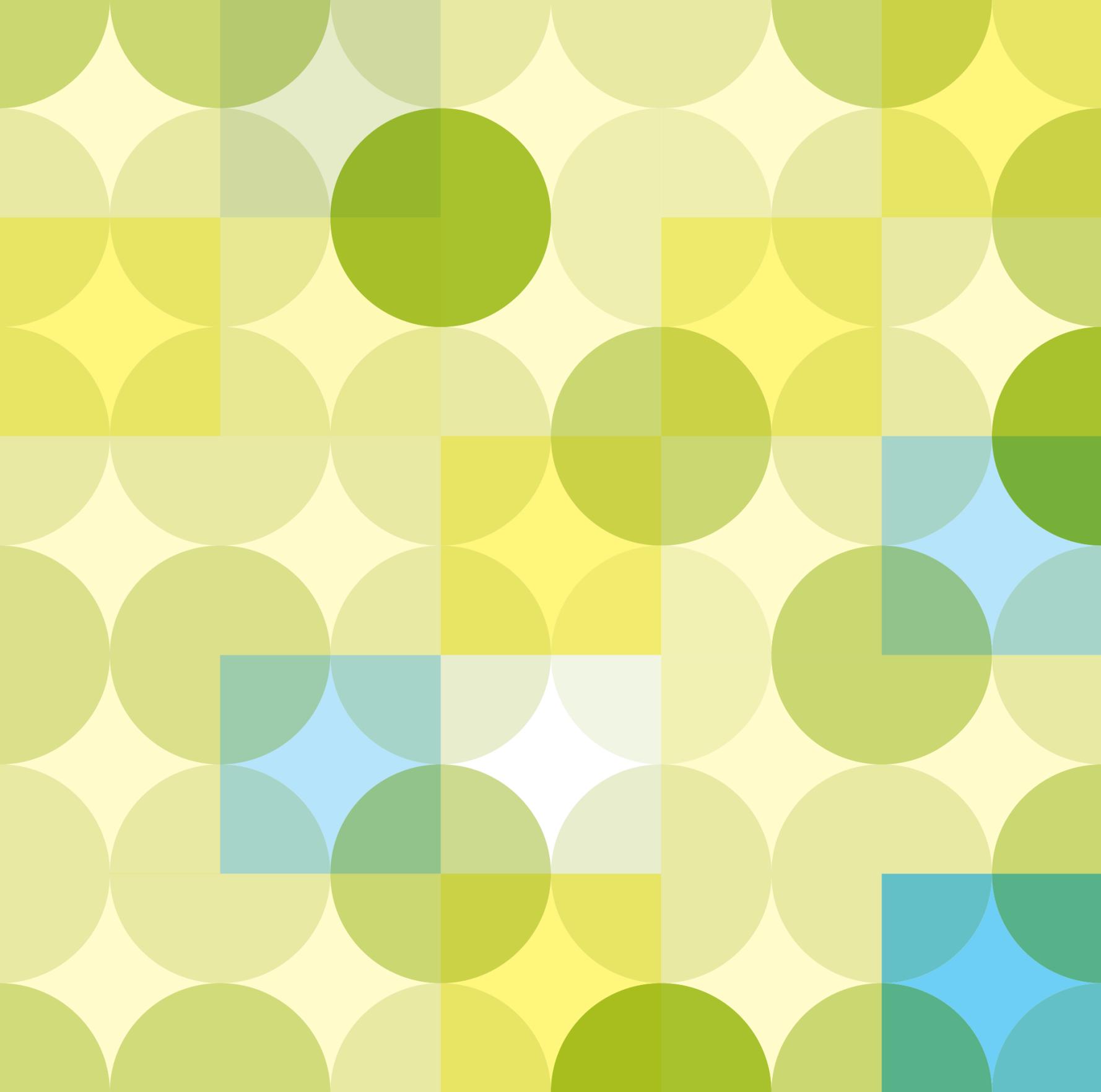
S o n h o

Leila Alice hoje cuida da família e dá pitacos na administração da rede de lojas do marido, **Cícero Somavilla**, que comprou em Indaiatuba uma loja Fabrispuma do sogro, quando Zito resolveu vendê-las. Cícero, que já foi jogador de futebol, revelou um inesperado talento para os negócios – hoje tem 43 lojas Fabrispuma em diversas cidades no interior de São Paulo. Já Leila Alice aprendeu tudo sobre colchões e administração desde menina: entrou na fábrica em 1992, enquanto cursava o primeiro ano de administração na PUC de Campinas.

"Eu comecei na área de vendas, treinada pela Maristela, gerente na época, e depois fui ajudar no marketing, escrevia tabloides de ofertas", ela conta. Logo, Leila passaria a cuidar da administração ao lado do pai. Assumiu o controle das pessoas, das compras, ficou na presidência. "Era um período difícil da economia no país, foram tempos complicados, mesmo a fábrica sendo bem conceituada no mercado". Ela saiu da Apolo em 2004 para ajudar Cícero nas lojas. "Brinco que saí tão calejada da fábrica que encaro qualquer problema". Hoje ela acompanha o trabalho dos irmãos enquanto conversam nos almoços da família, todo mundo passando o pãozinho no molho da travessa. "A família toda é envolvida na fábrica, claro".

A vida vem em ondas como o mar, e essa segunda geração chegou para continuar o **sonho** de Zito. "Existe uma estatística que mostra que só 4% das empresas familiares conseguem chegar até a quarta geração", diz Ricardo. "Queremos que nossa história permaneça por muito tempo, e investimos sempre nas mais modernas estratégias de gestão. A Apolo se prepara a cada dia para fazer parte dos 4%".







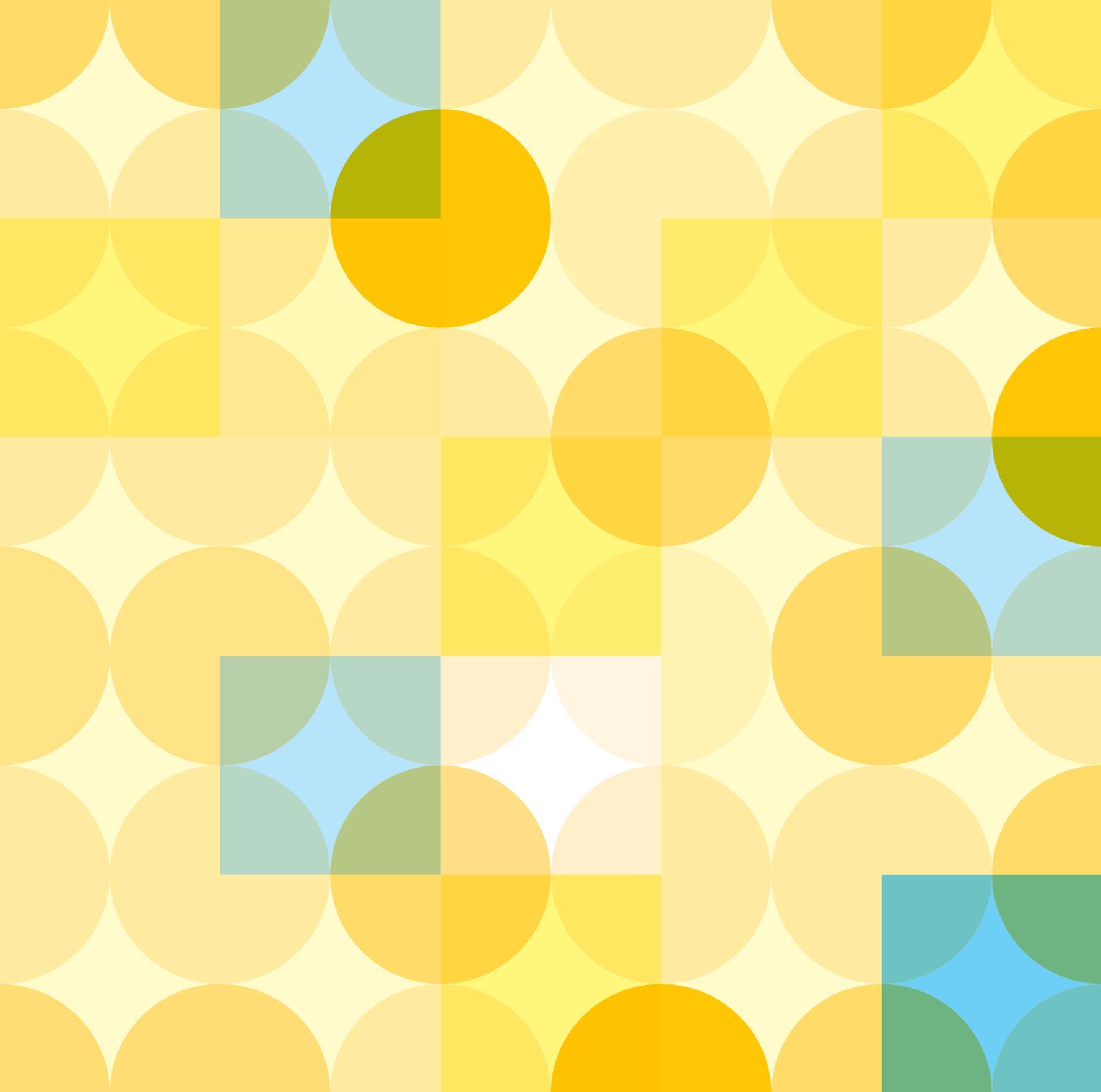
pikolin

PREMIUM FIRM
FIRM

pikolin
COLLECTION BY pikolin

COLLECTION BY pikolin

580



CAPÍTULO 4

Bons sonhos



r
o
m
a
n
c
e

n

ão é surpresa para ninguém que Dori-
val Caymmi acreditava que o segredo
de bem viver é ficar à toa, de preferên-
cia deitado. Adorava um cochilo – e
compôs uma das mais lindas canções

de ninar da história, *Acalanto (É tão tarde/ a manhã já
vem/ todos dormem/ a noite também/ só eu velo, por
você, meu bem)*. Mas preferia roncar numa baianíssima
rede de algodão, o embalo bom até adormecer como
um bebê. Caymmi, nas suas horas mais Caymmi, não
caberia na formalidade do colchão & cama. Até por-
que cama, em letras de canções e poesias, sempre
combinou – e com justeza poética – muito mais com
romance, paixão, com o Chico Buarque em "fazer
samba e amor até mais tarde" (da canção *Samba e
Amor*), do que com umas horinhas extras de sono.

Dormir, como tema nas músicas, nas artes, nos
livros, costuma render assunto no quesito sonhos. O
que não faltam são livros e filmes, quase sempre de
terror ou de ficção científica, sobre o que se passa
no nosso inconsciente enquanto mergulhamos em
sono profundo. Na sua cultuada ficção *Admirável
Mundo Novo*, Aldous Huxley, um escritor que gostava
de brincar de cobaia de si mesmo e tomava ácidos



Sono

Na mitologia grega Morfeu é o filho de Hipnos, deus do sono, e tem a habilidade de assumir qualquer forma humana nos sonhos das pessoas. Do seu nome deriva a morfina, extraída da flor da papoula, droga que provoca alucinações que parecem sonhos

Movimento artístico da primeira metade do século 20 que surgiu em Paris e teve entre seus maiores nomes André Breton, Dalí, Magritte, Buñuel. Com humor e desafiando a lógica, os surrealistas ironizavam a moral burguesa e propunham um pensamento fora da caixa. Muito influenciado pelas teorias de Freud, o surrealismo enfatizava o papel do inconsciente na criação

lisérgicos para aguçar a percepção, descrevia a terrível hipnopédia, técnica de hipnose que martelava frases na cabeça dos cidadãos enquanto sonhavam, e assim todo mundo acordava no dia seguinte acreditando que as ideias eram de verdade. O nome da técnica, assim como o da hipnose, vem de Hipnos, o deus do sono. Hipnos era o pai de **Morfeu**, que era na real o deus dos sonhos, mas a mitologia se embaralhou ao longo dos anos e acabou ficando famosa a expressão "cair nos braços de Morfeu" como sinônimo de cair no **sono**. Já a técnica de plantar uma ideia na mente de quem está dormindo aparece, de outro jeito, e com efeitos especiais incríveis, no filme *A Origem*, com Leonardo Di Caprio.

Quem se esbaldou em sonhos nas suas obras-primas foi o velho bardo William **Shakespeare**. Ele disse, em *A Tempestade*, "Somos feitos da mesma matéria que os nossos sonhos". Botou sonho até em nome de peça, *Sonhos de Uma Noite de Verão*, que fala de dois mundos, o real, em Atenas, e um de... sonhos, que acontece entre fadas e elfos. Sonhos inspiraram o movimento **surrealista**, nas telas de nomes como Salvador Dalí e cineastas como Luís Buñuel. Sonhos podem ser inspiradores de outra cepa: o escritor Robert Louis Stevenson já declarou que sonhou com contos

O mais famoso dramaturgo de todos os tempos, William Shakespeare (1564-1616) escreveu grandes comédias e mais famosas ainda tragédias, como *Othelo*, *Rei Lear*, *Hamlet*, *Macbeth*. E mesmo quem nunca viu nenhuma montagem dele (nem mesmo em filmes) sabe no mínimo a frase: "Ser ou não ser, eis a questão"- de Hamlet



2010
Catálogo da InterSpring, uma das marcas da ApoloSpuma

Nós somos como criança: enquanto você dorme, não paramos de crescer.

Fundada em 1966, a ApoloSpuma é hoje uma das maiores fabricantes de colchões do Brasil, ocupando um moderno e completo parque industrial em Itui. Com tecnologia de ponta e matérias-primas de primeira, fabrica colchões com padrão americano, de algumas das melhores marcas nacionais, como ApoloSpuma e InterSpring, e é licenciada para fabricar os colchões Carolina Mattress Gulló, uma das marcas mais inovadoras e conceituadas dos EUA.

Nesses quase 50 anos de experiência e dedicação ao sono perfeito, construiu um excelente relacionamento com os clientes, transformando-se na empresa mais bem avaliada junto aos principais órgãos de apoio ao consumidor em sua área. Mais que fabricar excelentes colchões, a ApoloSpuma quer proporcionar a melhor experiência na hora de dormir.

APOLOSPUMA
www.apolospuma.com.br
www.colchoescarolina.com.br

2015
Anúncio publicado no jornal *Folha de S. Paulo*



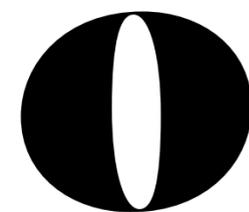
2000
Exposição em Votorantim que contou com a visita da jogadora Hortência, à época ela jogava pelo Minercal, de Sorocaba

inteiros – de manhã, bastava Robert acordar e anotar. Como fazia o personagem de Dean Martin no delicioso filme *Artistas & Modelos* – ele anotava tudo o que dizia seu colega de quarto **Jerry Lewis**, que falava os sonhos enquanto dormia. Martin escrevia histórias em quadrinhos usando os sonhos do amigo. Uns espões russos achavam que aquelas fórmulas eram códigos ultrassecretos e... a gente assiste e morre de rir.

Zito também tem grandes pensamentos durante o sono. É comum acordar no meio da noite e anotar – ou gravar – uma sacada que acha que pode servir para a Apolo. No dia seguinte desperta animadíssimo e cheio de ideias.

Nascido em 1926, Jerry Lewis foi um dos maiores comediantes americanos do cinema, reinando absoluto nos filmes das décadas de 1950 e 1960. Fez por anos parceria com o ator Dean Martin

HORA DE DORMIR



Os antigos estudavam os sonhos, mas só começamos a saber algo mais concreto a respeito quando o pai da psicanálise, **Sigmund Freud**, publicou, em 1900, o seu clássico *A Interpretação dos Sonhos*.

Mas a história de como procuramos, à la Caymmi, o jeito mais confortável para dormir, já tem bem uns milhares de anos. Arqueólogos encontraram indí-

Criador da psicanálise, Freud (1856-1939) era austríaco e estudou o inconsciente a partir de uma estrutura psíquica dividida em id, ego e super ego. Ele elaborou tudo o que falamos de psicanálise hoje, como o complexo de Édipo, a histeria e os desejos do inconsciente

A família mais famosa dos desenhos animados, criada em 1960, que vivia na idade da pedra lascada (tradução literal do nome Flintstone), ou seja, o período Neolítico. O divertido é que eles viviam como uma família do século 20 (com carro, telefone, TV, boliche), mas tudo era feito em pedra. E com um dinossauro, o Dino, no papel de um cão

cios das primeiras camas no período Neolítico, 10 mil anos antes de Cristo: eram feitas de pedra, como as casas redondas, tudo meio parecido com o que vemos no desenho dos **Flintstones**. Ao que parece, foram milhares de anos sem muita evolução nesse mobiliário, até que, em 3400 a.C., surgem, no Egito, as primeiras tentativas de colchões, que eram pilhas de folhas de palmeira. As pessoas mais pobres faziam suas pilhas no chão, enquanto o faraó Tutancâmon exigia, de acordo com a liturgia do cargo, uma cama de ébano e ouro.

Atribui-se aos romanos, mais ou menos nessa mesma época, a **invenção** mais próxima do colchão como a gente conhece: os amarrados de palha e folha começaram a servir de recheio, e eram embrulhados em duas peles ou dois pedaços de tecido costurados. Não demorou para os romanos, sempre com mania de grandeza, sofisticarem a invenção: fizeram uma cama aquática. Os cidadãos mais abonados se reclinavam em berços de água quente (eram como colchões de água, as pessoas não se molhavam) até caírem no sono. Ai os empregados os transportavam para o berço seco ao lado, que era de balanço. Não dá inveja desses tempos?

Na **Renascença**, a era dos brocados, do luxo, as camas eram luxuosas à altura. Colchões feitos de cascas de ervilha, palha e penas, mas costurados com tecidos maravilhosos, seda e veludo, tudo com lindos bordados. Nos séculos seguintes, 16 e 17, as amarrações de palhas e penas eram protegidas por uma rede de cordas antes de serem envoltas em tecidos, o que garantia mais sustentação aos colchões. No final do século 18, com o surgimento das estradas de ferro, a coisa se sofisticou: colchões já eram feitos de couro para as pessoas dormirem neles durante as viagens – e logo migraram para os quartos. A ideia funcionou também para evitar insetos – mesmo os reis e rainhas, antes disso, tinham de encarar bichos estranhos na hora de dormir.

Durante a **Revolução Industrial** foi inventada a peça que revolucionaria os colchões: a mola em espiral, criada para assentos das cadeiras, e patenteada em 1865. O alemão Heinrich Westphal teve a sacada de usá-la na estrutura de colchões, e assim fez o primeiro colchão de mola, em 1871. Mas não foi bom de propaganda e morreu na pobreza absoluta. Na década de 1880, o texano Daniel Haynes criou uma máquina que comprimia o algodão para uso em colchões.

Período histórico entre os séculos 14 e 17, de florescimento das artes e da cultura e ênfase no humanismo. Era uma resposta aos tempos sombrios da Idade Média. Foi também um tempo riquíssimo nas artes, época de Michelangelo, Leonardo da Vinci, Botticelli, e na ciência (com Galileu Galilei, Kepler, Isaac Newton)

Período que começou na Inglaterra, em 1760, com a invenção das máquinas, especialmente a máquina a vapor. Estendeu-se, com a construção de ferrovias, por França, Itália, Alemanha, até final do século 19. Foi o início da era industrial em substituição ao trabalho artesanal



Estão na lista de clássicos do mobiliário brasileiro a poltrona Mole, do designer Sergio Rodrigues (1957), que fez tanto sucesso que virou Sheriff Chair e nela se recostaram bumbuns ilustres, da rainha Elizabeth e do presidente John Kennedy até do papa Pio XII.; a Peg-lev, de Michel Arnault, 1968, que vinha numa caixa, desmontável, e podia ser comprada em supermercados

Era o colchão de Sealy, nome da cidade do inventor. Em 1895 a chiquérrima loja inglesa **Harrod's** começou a vender colchões de água em Londres.

Século 20 e eis que uma novidade se transforma num clássico do design brasileiro: não é bem um colchão, mas uma cama, a **cama patente**, criada em 1915 por um espanhol que morava em Araraquara, Celso Martínez Carrera (1883-1955). Como todo bom design, era a simplicidade em objeto, apenas três partes: cabeceira, suporte para o pé e estrado, tudo com linhas finas, arredondadas. A ideia inicial era uma alternativa para as camas de hospital, em ferro, trazidas da Inglaterra. Com a Primeira Guerra Mundial, ficou muito mais difícil importá-las e a solução foi inventar um modelo igualmente prático, mas em madeira. Celso, assim como o alemão Westphal que citamos anteriormente, não se preocupava com detalhes práticos da vida. Esqueceu de patentear sua invenção que acabou registrada por Luigi Liscio, um italiano. Ele fundou uma empresa em São Paulo na década de 1920 que fez muito sucesso. Aprimorou a cama patente com uma base de molas cônicas sobre a qual era usado um colchão de algodão ou de crina (vegetal ou animal). Era um tipo de Box Spring sem cobertura.

Famosa loja inglesa de departamentos, uma das mais sofisticadas do mundo, ponto turístico de Londres. Em 2010 acabou vendida para o milionário Mohamed Al-Fayed, famoso por ser o pai de Dodi Al-Fayed, noivo da princesa Diana e que morreu no mesmo acidente que ela

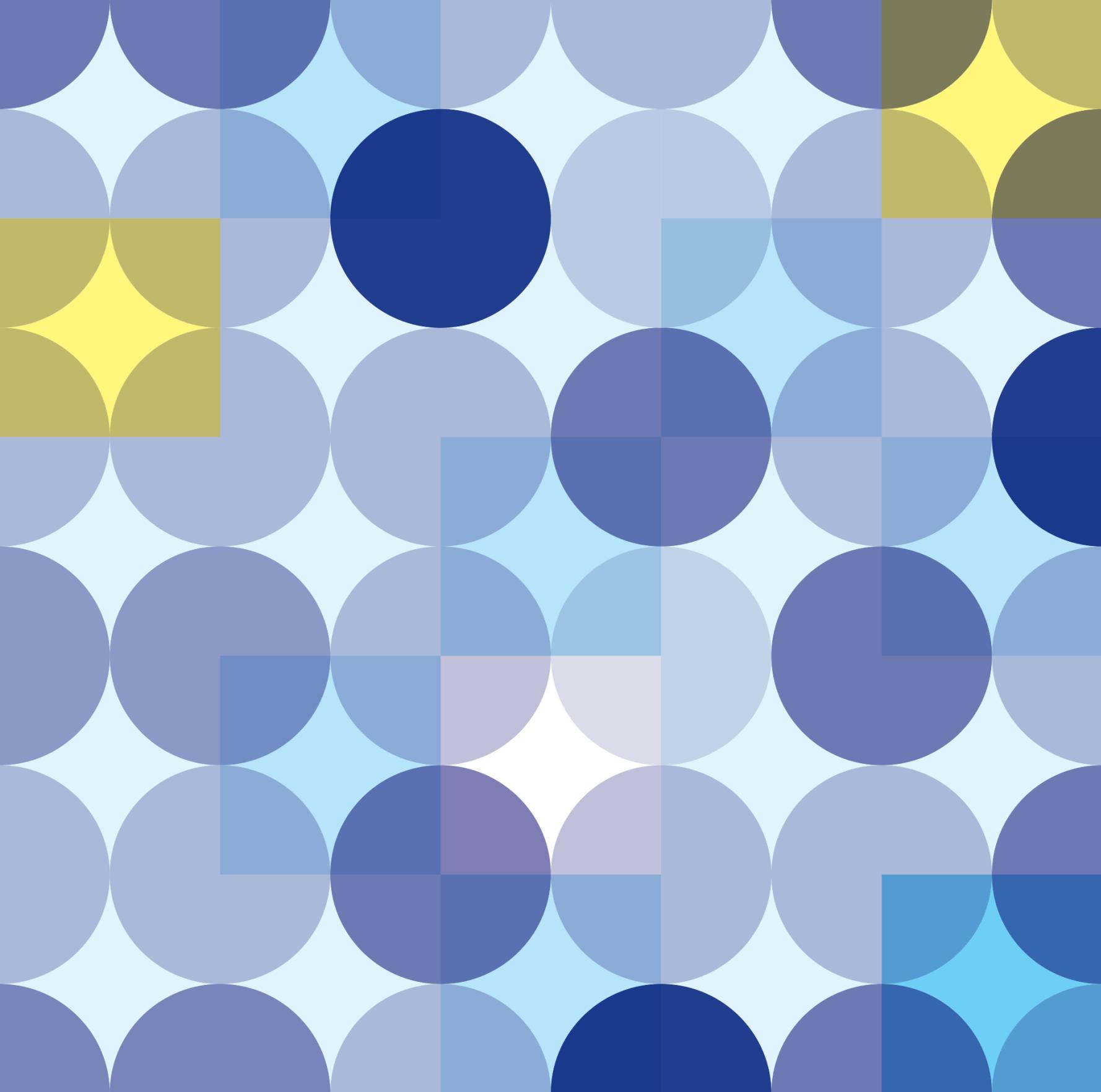
Lá fora, americanos viviam a era do jazz, da mecanização, carros nas ruas e colchões de luxo nas lojas. Eram feitos de latex, o fino da modernidade nos anos 1930. Enquanto isso, no Brasil, a pioneira em colchões de molas foi a indústria Raphael Musseti, criada em 1936. Logo, a empresa introduziu em sua linha a marca europeia EPEDA, que a tornou famosa, e a marca americana Simmons.

Vieram novos modelos, outras **tecnologias** surgem a todo momento, e os colchões de hoje podem ser de espuma, de mola, de espuma viscoelástica, de latex e viscogel. As camas ganharam tamanho – há os colchões king, queen, uma infinidade de estilos. A Apolo usa tecnologia de ponta e tem um laboratório para controlar a qualidade e o passo a passo de cada colchão que produz.

Sim, todo produto feito na Apolo é rastreado pelo laboratório em todos os seus estágios. Como é feita a espuma, como são os vários processos, o estofamento, a costura, e é possível saber quais foram os profissionais que manipularam cada colchão dentro da fábrica. "A gente rastreia o DNA do colchão, tem controle absoluto do processo", conta Lilian. Aqui na Apolo cada colchão tem sua própria história.

t e c n o l o g i a s





Questão de qualidade

fogo

a fumaça foi se dissipando, dissipando, e a silhueta do prédio onde ficava a fábrica despontava, negra, entre os tufos. Muita fuligem. Cena de filme, parecia a fazenda Tara de **E o Vento Levou**. Zito, com as mãos na cabeça, olhava aquilo tudo e tentava tirar as lições possíveis. Como se safar dessa? Sua fábrica estava destruída por um incêndio no meio da madrugada. Foi em 2002. Ali, diante dele, o fim de uma história construída com tanta dedicação. "Então eu olhei e vi meus funcionários sentados no chão. Eles tinham ido até lá para ajudar a apagar o **foco**". Cada vez que lembra desse momento, Zito fica com os olhos cheios d'água. Naquela noite, porém, ele enxugou rápido as lágrimas e sacudiu a poeira. "Eu não podia parar. Ver aquela gente ali, acreditando na fábrica, lutando, nossa, aquilo me deu uma força incrível." E o **amanhã** seria outro dia.

Como é clássico nas trajetórias de sucesso, na gangorra da história, a Apolo teve, sim, percalços complicados. E, como também é de praxe nos bons roteiros cinematográficos, a empresa deu a volta por cima. Não, o sonho não tinha acabado. Aos poucos, Zito e os funcionários ergueram as mangas, cataram as vassouras e foram limpando as cinzas, polindo as



E o Vento Levou - (1939) um dos maiores clássicos do cinema de todos os tempos, com Clark Gable e Vivien Leigh, conta a história de Scarlett e Rhett durante a Guerra de Secessão americana. Scarlett faz tudo para preservar sua fazenda Tara, e é quem diz a inesquecível frase: "Amanhã será outro dia"

poro produzimos sonhos

máquinas que sobraram, decididos a começar uma nova história. Não admira que a definição de negócios da empresa seja **"Produzimos sonhos"**. Embora seja um sujeito bem pé no chão, Zito sempre achou que a Apolo poderia ir muito longe. Pouco antes do incêndio, ele havia comprado a parte do sócio, Getúlio, e sozinho, decidira arriscar no script: sonhava crescer para o alto e avante, em vez de apenas manter a empresa como estava. O fogo tirou as coisas um pouco do prumo, mas que diabos? Era preciso acreditar.

"O incêndio gerou um clima de cooperação. Todo mundo ficou muito comovido e queria dar um pouco mais. A Apolo saiu mais fortalecida e unida desse triste incidente, pronta para se reerguer", lembra Rafael, diretor comercial.

Afinal, o ano trazia também boas notícias. O Brasil conquistou o **pentacampeonato** na Copa que aconteceu em dois países (Coreia do Sul e Japão). Cafu, o capitão do time, levantou a taça sob a chuva de papel picado no estádio de Yokohama e escancarou sua ori-

A Copa de 2002 foi a décima sétima Copa da história, e a primeira a acontecer em dois países. Ronaldo foi o grande astro dessa Copa, depois de enfrentar lesões no joelho e ficar dois anos sem jogar



gem, cheio de orgulho, abrindo a camisa e anunciando: 100% Jardim Irene. Assim como Cafu, Zito acreditava no seu pedaço (seus funcionários, tão ponta firme, moravam nos arredores, cresceram junto com a Apolo, natural que estivessem de balde nas mãos para ajudar) e não podia deixar a bola cair.

Aos poucos, ele foi ajeitando o terreno. Ainda faltava melhorar o departamento comercial com mais representantes, dar um gás nas vendas, trazer gente nova, um frescor para a empresa, enxugar mais as despesas, fazer o que fosse preciso para pagar todo mundo em dia. "Nunca recebi um salário atrasado, nem nas crises mais terríveis. Seu Zito se desfez de bens dele mas sempre foi comprometido com a gente", lembra Igor.

O país acabara de eleger Lula presidente, nossa seleção de vôlei comandada por Bernardinho ganhou o mundial, Fernando Meirelles lançou o filme que botaria o Brasil na boca do mundo: **Cidade de Deus**. No país e na Apolo, dali em diante a história seria diferente.

2002 - Dirigido por Fernando Meirelles e Katia Lund, é um dos filmes brasileiros mais importantes da nossa história. Ganhou inúmeros prêmios e foi indicado a quatro Oscars em 2004



CORTA PARA O FLASHBACK

Para entender melhor como foi a trajetória da Apolo até aí, vamos congelar a cena e voltar um pouquinho no tempo. Desde 1973, antes mesmo de mudar de nome, a fábrica vendia colchões de espuma – mas foi em 1977 que passaria a produzir a sua própria espuma. Ainda não havia um padrão de **qualidade** para colchões. Eram muitas as fábricas do ramo e vendia mais quem tinha o melhor preço.

O negócio, então, era seguir cada vez mais longe para vender os colchões de cada dia. Senão, como pagar as contas? Não estava fácil para ninguém, como já cantarolava, com muito suingue, a Beth Carvalho: *"De que me vale um saco cheio de dinheiro/ pra comprar um quilo de feijão"*.

Em 1983, com a **inflação** atingindo até então um recorde no Brasil (164% ao ano), Zito viu que vender apenas por atacado não valia a pena. Decidiu abrir sua primeira loja em Itu, que batizou de Fabrispuma. Ir para o varejo ainda era um movimento inédito para uma fábrica de colchões, mas a ideia se mostrou acertada. Depois abriu mais uma em Sorocaba e continuou

Foi a partir de 1983 que a inflação começou a subir vertiginosamente. Na ocasião, o plano de maxidesvalorização do Cruzeiro (moeda da época), feito por Delfim Netto, significava que o dólar passava a ser corrigido pela inflação

nesse ritmo quente até chegar a 23 lojas. Observador, tinha percebido que no centro do país, sem fábricas de colchões por perto, havia uma carência enorme do produto – bastava chegar com o caminhão que logo se formava a fila de clientes. Em 1984, ele abriu um depósito em Goiânia. Quinze anos depois, Zito vendeu todas as unidades. “A gente praticamente trocava os preços dos produtos todos os dias”, lembra ele. O país inteiro grudava na TV para tentar entender o que seria a maxidesvalorização do cruzeiro, ou aquele tal de FMI, notícias tão chocantes quanto as mortes de Garrincha, Clara Nunes ou Janete Clair.

A família Christofoletti também vivia um momento de mudança: um ano antes, Zito e Leila foram viver com os três filhos pequenos num apartamento. Não podia durar: havia mais segurança, mas faltava quintal. Voltaram para uma casa, enquanto a empresa é que trocava de endereço: em 1988 a Apolo foi transferida para uma planta maior. O país tremia com a moeda, inflação recorde, mais de mil por cento, mas Zito permanecia **otimista**. Já se falava, nos vizinhos Argentina, Paraguai e Uruguai, sobre a cama box. E a Apolo, então com 80 funcionários, lançaria as suas, com muito sucesso, em 2001.

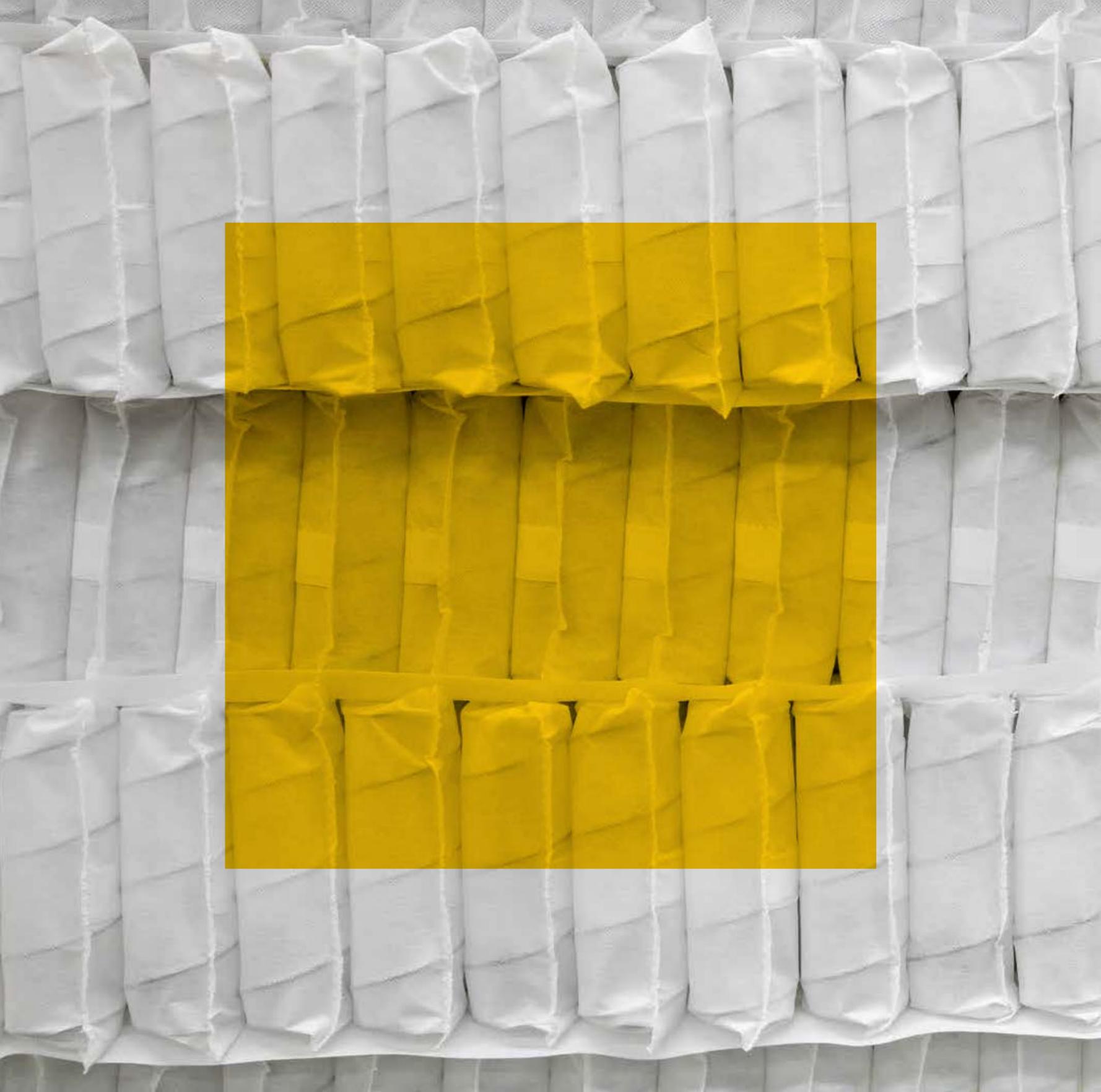
o t i m i s t a



1986

Reunião dos principais fabricantes de matérias-primas, colchões e espuma com o selo Pró-Espuma Qualidade. Zito é o 5º da esq. para dir. O primeiro é Nuno, da Induspuma. Além da Apolo e da Induspuma, faziam parte a Americanflex, Atlas, Anatom, Pirâmides Brasília, Trorion, Sonolar, Durocrin, Probel, Ronconi, MAS Oliveira, Orthocrin, Minaspuma, Castor, Silva Pedroza, Estofados D`Juan e Marispuma

Corta! E aí voltamos à cena do começo: foi pouco depois disso que aconteceu o incêndio. Mas Zito, como vimos, não estava sozinho. A Apolo deu a volta por cima e sacudiu como pôde os problemas. E – o que ele gosta de enfatizar como mensagem essencial – sem escorregar na ética jamais. Então, com a história seguindo mais tranquila, Zito e Leila viajaram em 2001 para a Espanha para visitar a filha Lilian, na época correspondente da *Folha de S. Paulo* em Madri. Entre um passeio e outro, passaram por Portugal para visitar uma feira de móveis. “Ali foi a primeira vez que



m u d a n ç a

eu vi a tal cama baú, e hoje a gente fabrica bastante esse modelo". Procurar novidades e aprender técnicas é com ele mesmo. Sempre que viaja, Zito tem o hábito de abrir todos os colchões dos quartos onde dorme para verificar como são feitos. Vamos dar um *zoom* na cena para ver que ele descostura um pouco o colchão e costura de novo. "Eu levo agulha, linha, fica perfeito, ninguém percebe", explica Zito. A espiadela tem cara de traquinagem, mas de certa forma é uma síntese do espírito da empresa: buscar o melhor para o cliente com autenticidade. Se Zito se deitava e acordava bem naqueles colchões, por que não aprender como fazer igual? Ou melhorar o que é bom?

Não demoraria a surgir um revés nessa história ou, como dizem no cinema, um **ponto de virada**, quando se dá uma **mudança** de ação na trama. Em junho de 2007 a Apolo perdeu um cliente importante, que representava nada menos do que 60% do faturamento da empresa. Faltava dinheiro em caixa mas sobravam compromissos. A Apolo tinha acertado a compra de sua primeira máquina de molas e a participação em uma feira especializada no setor. E agora?

Incentivado por seus diretores, Zito resolveu seguir em frente. Yes, tanto a compra da máquina quanto a participação na feira foram um sucesso.

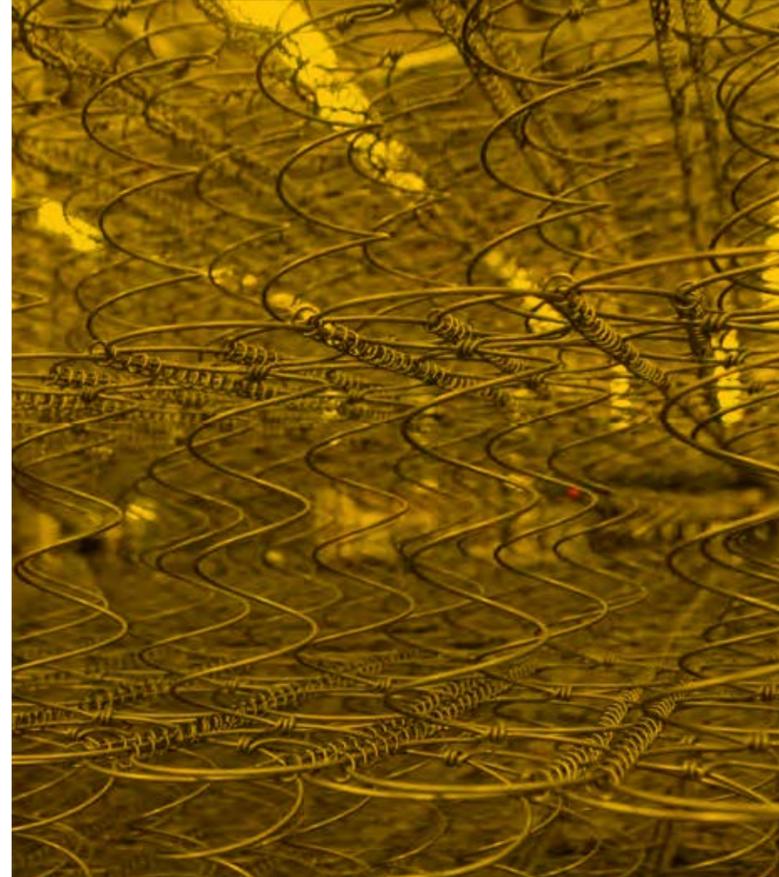
Do inglês *plot point*, a expressão é usada para os momentos que alteram a ação dramática em filmes, quando acontece um grande problema ou surge uma solução para a trama. É um acontecimento que se cria para o personagem principal passar de uma ação para outra. Também existe em inglês a expressão *turning point*, usada para aqueles momentos em que decidimos dar uma virada na vida



m o l a

Se a feira abriu as portas para novos clientes, que até hoje seguem com a Apolo, a compra da máquina de mola ajudou Zito a colocar nas Lojas CEM o **Colchobox**, um produto que havia sido lançado uns dois anos antes, mas ainda não decolara, porque faltava justamente o coração da matéria: a **mola**. É que as poucas fábricas que vendiam molas para colchões colocavam o preço que queriam, e isso dificultava a compra. "A máquina que compramos era de molejo bonnel, uma máquina usada, mas foi revolucionária para nós", lembra Rafael. Agora, dona de máquina própria, a Apolo conseguiu oferecer o produto para as Lojas CEM com um preço muito melhor.

Hora de subir a música: apenas dois meses depois de perder seu cliente, Zito viu quintuplicar as vendas de Colchobox. Recuperou o que havia perdido e começou a vender mais para as Lojas CEM. Além do Colchobox, vários outros produtos foram entrando em linha. A Apolo é hoje o principal fornecedor de móveis e um dos maiores fornecedores entre todos os segmentos da CEM.



Em 2010, a Apolo vendia colchões em Curitiba para o dono de uma famosa loja de departamentos, que fazia propaganda todos os dias na TV. Vendia sem parar. Carretas e carretas seguindo para o sul do país. Zito teve um estalo. "Me deu alguma coisa e não quis mais vender, ele estava pedindo demais, estranhei". Seis meses depois, a loja seria fechada, o tal homem dera um golpe. Zito deu um suspiro de alívio: mais um pouco e teria perdido uma fortuna em colchão e ficado a ver navios, sem receber o pagamento. "Muitas vezes escapamos por pouco de falências de clientes. Eu sentia que tinha algo estranho, que não me passava confiança, e preferia sair antes. Pouco tempo depois acabava sabendo que aquele cliente havia pedido falência. Eu atribuo isso à mão de Deus", conta.

De lá para cá, a Apolo foi aprimorando sua linha de produtos. Mas foi em 2009 que o genro de Zito, Cícero, deu o estalo para outro ponto de virada no roteiro: mudar o estilo. Fazer colchões para públicos mais sofisticados. A Apolo lançou sua segunda marca, a **InterSpring**, uma linha de colchões inspirada nos modelos americanos. Cícero apostou na marca, ajudou a montar os produtos, deu sugestões importantes.

Em 2011, a Apolo foi a grande sensação da feira Brasil Móveis, na época a mais importante do setor:



2006

Dia de festa: Zito assopra as velinhas e celebra 40 anos da Apolo com sua família

de

apresentou pela primeira vez a linha alta de colchões e surpreendeu com produtos com a melhor malha belga do mundo. Visitantes se derreteram pelo **de-sign** diferente, as cores e texturas contrastavam com o branco que predominava nos colchões concorrentes. A turma da diretoria da Apolo voltou para Itu com duas novas redes de lojas de São Paulo em sua carteira de clientes.

O que foi apresentado na feira era fruto de uma parceria inédita, firmada um ano antes, em março de 2010, em Charlotte, Carolina do Norte. Ricardo, Renato e Rafael haviam visitado a Ispa (International Sleep Products Association), a única feira do mundo exclusiva para a indústria de colchões, e trazido de lá amostras de malhas da fabricante belga Lava, uma empresa fundada em 1925 e que já era considerada a melhor fabricante do mundo em qualidade e design de seus tecidos, mas não havia entrado no Brasil ainda.

Também em 2011, a Apolo lançou o **Jamaica**, um

sign

colchão com a faixa lateral cinza chumbo e o tampo com fundo branco e pequenos desenhos em preto. Em pouco tempo tornou-se o mais vendido da história das lojas Copel. Todos os dias saíam da Apolo várias carretas em direção ao depósito da rede, em São Paulo. "Era uma loucura, eu me lembro que a situação chegou a ficar tensa pois eles queriam aumentar o ritmo de entregas, mas estávamos amarrados pelo limite da produção", conta Eduardo.

O fenômeno Jamaica se espalhou como um **blockbuster**. Em pouco tempo, cópias do colchão se espalharam em outras lojas – e outros clientes foram chegando. A fábrica do Zito virou uma das protagonistas do super competitivo mercado paulista, o maior do país.

Estava na hora de ampliar o negócio e construir uma nova sede para aumentar a produção. Mais um episódio. Agora, se ajeite na poltrona, pegue a pipoca, que virão novos *loopings* na história.

Numa livre tradução para o português, arrasa-quarteirão. É o filme campeão de bilheteria, sucesso absoluto

ÉTICA NOS TRINQUES

A preocupação com a qualidade dos produtos fez com que a Apolo, ao lado de outros grandes fabricantes, fundasse, em 2012, a **ABICOL** – Associação Brasileira dos Fabricantes de Colchões. Sua primeira conquista foi a regulamentação da portaria 79 do Inmetro, que estabelece as normas e regulamentações para produção e venda dos colchões de espuma e colchonetes no país. Em 2015, a Apolo conseguiu a certificação voluntária do colchão de mola de acordo com normas da ABNT, certificação que só será obrigatória a partir de 2018.

ABICOL
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE COLCHÕES

O QUE DEVE TER UM COLCHÃO?

1

Cumprir duas funções principais: **proporcionar conforto** e **fornecer apoio** em todas as diferentes posições de dormir

2

Para maior conforto, o colchão precisa estar de acordo com o seu tipo físico. **Acomodar** o seu corpo sem pressionar nenhum ponto – esse é o papel da parte de cima do colchão, que é chamada de camada de **conforto**. Ele pode ter uma ou mais camadas na superfície

3

As partes inferiores do colchão são chamadas de **camadas de suporte** – elas formam o núcleo do colchão e dão o suporte para o alinhamento da coluna vertebral

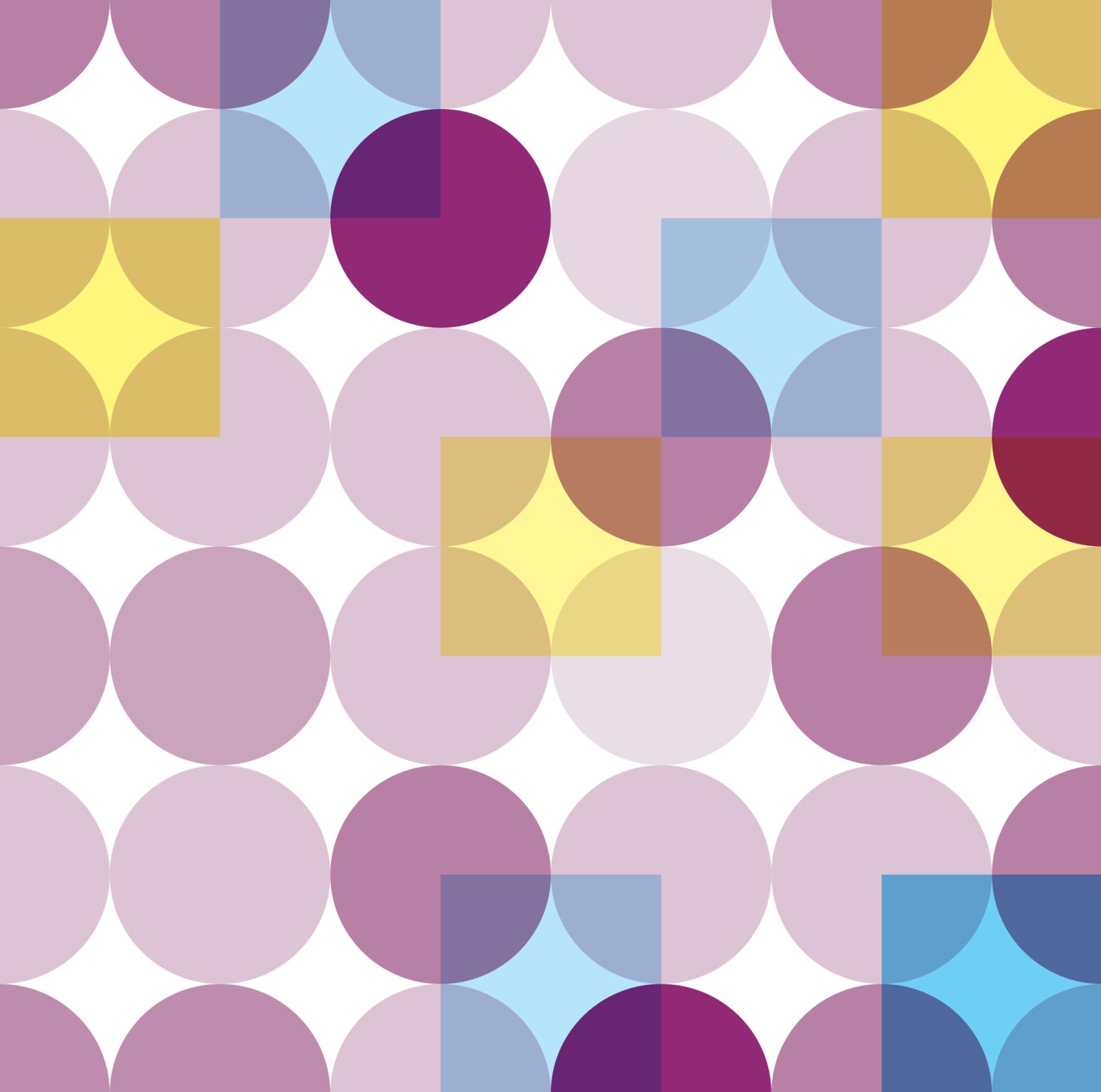
4

Em certos tipos de estrutura do colchão, pode haver uma camada no meio, a cama de transição que contribui para o **alívio da pressão** e para o **alinhamento da coluna**

5

Os diferentes tipos de pessoas precisam de diferentes combinações de camadas e materiais que devem atender às **necessidades de peso corporal** e ao **perfil** de cada um





High tech



Mauro Horita/AGIF/Folhapress



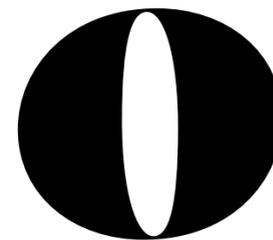
Miguel Schincariol/Folhapress

2014

Time do Ituano F.C. que conquistou o primeiro lugar no Campeonato Paulista. A ApoloSpuma patrocinou o time, que usou calção com o logo da empresa



Ale Frata/Frame/Folhapress



O jogo estava tenso. Um a zero para o Santos. Decisão do Campeonato Paulista de 2014. Com mais um gol, o Santos levaria a taça – mas o bravo Galo, o **Ituano**, partiu para cima. Trinta minutos de prorrogação. Zito suava de nervoso. Decisão nos pênaltis. Zito achou que ia ter um infarto. Jackson Caucaia fez o primeiro do Ituano. Uuhhh! Cicero empatou. E assim seguia o jogo, Santos marcava um, Ituano outro, 6X6, a multidão no estádio do Pacaembu nem respirava. Josa marcou o sétimo, a turma em Itu já sem fôlego só de ver pela TV, e é a vez da cobrança do Santos. Neto chuta e... Vagner defende! Ouçam o locutor: "Vagner defendeeeeeeeee!". Ituano, campeão paulista de 2014! Zito fechou os olhos, o coração apertou. Pensou que tinha morrido – era emoção demais.

Não foi a primeira vez que o escrete de Itu venceu o Campeonato Paulista. Em 2002 já havia levado o título, só que na ocasião os principais times do Estado disputavam uma edição maior do Torneio Rio-São Paulo. Em 2014 valeu mais, foi para valer, todos os grandes ali, presentes. **C-a-m-p-e-ã-o!** Havia uma outra razão para essa vitória ser espetacular. Quatro anos antes, o Ituano escapara raspando do rebaixa-

O time surgiu em 1947 e se chamava Associação Atlética Sorocabana - havia sido fundado por empresários da Estrada de Ferro Sorocabana. Tinha as cores azul e vermelho. Na época existia outro clube na cidade, o Atlético Ituano, mas num torneio entre os dois, em 1957, a Sorocabana ganhou. No dia seguinte o muro do clube apareceu pintado com a frase Galo de Itu. E o galo virou símbolo do time, que passou a se chamar Ituano em 1966. Curiosidade: Leila Alice, filha de Zito, conheceu o marido, Cicero, quando ele jogava no Ituano, em 1993

c a m p e ã o !



2012

Fotos aéreas da ApoloSpuma, com os primeiros prédios em construção



2011

O padre Cícero Charles Alves Vidal faz a benção do início da construção



mento na última rodada da primeira fase – e só conseguiu isso graças a um gol do craque Juninho Paulista, que mais tarde trocou as chuteiras e o calção pelo figurino de calça e paletó e se tornou gerente do time.

Ah, contamos essa por uma razão ainda mais especial (além de trazer uma pitada de adrenalina para a sua leitura): o Ituano venceu o campeonato vestindo calções com a marca **ApoloSpuma**, uma das empresas patrocinadoras do time. Cada chute a gol acelerava o coração do Zito não apenas como torcedor fanático de futebol – ele quis ser jogador quando menino e há anos já fazia parte da diretoria do clube –, mas como empresário transbordando de orgulho ao ver sua marca estampada nos shorts daqueles rapazes cheios de garra. Era uma vitória completa.

Os astros também conspiram a favor nessa história: pouca gente sabe, mas o Ituano foi batizado com esse nome em ... 1966, vejam só, o ano de criação da Apolo. E a empresa, tal qual o time, também cintilava numa fase ascendente – e vitoriosa – a partir de 2010. Foi quando Zito, o empresário com alma de artilheiro, percebeu que era hora de avançar em campo: sua fábrica podia crescer mais e merecia um **espaco** muito maior. Com a ajuda de um empréstimo no BNDES, ele arriscou à distância e chutou a gol na compra de um



O JORNAL DO FUTURO

terreno de 90 mil metros quadrados bem em frente ao kartódromo de Itu. Os filhos Ricardo e Lilian e o genro Eduardo vieram se juntar à equipe, assumindo a direção da empresa. Muitos lances para preparar.

"O Zito teve a ideia de comprar o terreno e o Kid, nosso consultor, foi o engenheiro do negócio. Lembro do dia em que ele abriu um grande papel, um *template* com o desenho de todo o *layout* numa escala de proporção, colocando as máquinas, tudo muito pensado. Na fábrica antiga tivemos de fazer isso de fora para dentro. Aqui na planta nova a gente conseguiu pensar cada coisa no seu lugar desde o início, planejar de dentro para fora", conta Ricardo.

Ficava para trás a tática de apostar no jogo de cintura, no "dar um jeitinho para caber". Os prédios começaram a ser erguidos – 20 mil metros quadrados de construção. A Apolo assumia sua vocação do nome de batismo: ser moderna. De olho no **futuro**. Como técnicos que preparam a seleção para vencer a Copa, Ricardo, Lilian e Eduardo estudaram um bocado, consultaram experts, analisaram balanços, se reuniram com os diretores e traçaram sua estratégia de ataque – ou melhor, de profissionalização. Sim, mesmo em time que está ganhando às vezes é preciso mexer. Novos tempos.

Entre os muitos exemplos de alta tecnologia na Apolo estão: Tecido 100% tratado contra ácaros, fungos e bactérias; sistema double face; euro pillow (camada extra em uma espuma mais alta); hard frame (sistema de bordas em espuma de alta densidade que garante maior sustentabilidade e firmeza nas laterais do colchão); molas de diversos tipos que permitem maior conforto ao usuário; malha Lava (malha belga considerada a melhor do mundo)

Apostaram na síntese – investindo no que realmente valia a pena – e que pode ser resumido em **três pontos principais:**

1. NÃO PODE PARAR

O parque industrial mais moderno

O primeiro passo para um bom desempenho: eliminar deficiências a fim de acelerar a produção. O jeito? Investir nos melhores equipamentos do mercado. Ricardo, filho de Zito, e Eduardo, diretor de desenvolvimento de produto, selecionaram as maiores feiras do setor para os Christofletti conferirem as novidades em máquinas, produtos, alta **tecnologia**.

Uma das estrelas dessa seleção top de máquinas é a de espumação contínua, o melhor equipamento do mundo para fazer espuma da mais alta qualidade. Existem apenas dez dessas no Brasil _sendo que apenas cinco em indústrias de colchão. Comprada em 2013, a máquina trouxe um ganho incomparável de qualidade e de produtividade. O que a Apolo levava uma semana para produzir no sistema antigo agora produz em duas horas.

Para não deixar essa espécie de atleta de alta performance ociosa, a Apolo investiu em novos campos,



a comercialização de espuma industrial. Assim como um campeão eleva a grife de um time, a nova máquina colocou a Apolo no seletíssimo grupo que possui um equipamento desse naipe no Brasil.

Ricardo e Igor, diretor administrativo, também trouxeram, das viagens internacionais, outros equipamentos que ajudaram a Apolo a se destacar, como as moderníssimas máquinas transfer de pocket e as máquinas de finalizar a **costura** dos colchões. Com as transfer de pocket, mais molejos passaram a ser produzidos em menos tempo e de uma maneira totalmente automatizada e padronizada. Já as máquinas de costura, que giram e viram o colchão sob o comando de um operador, permitiram o acabamento primoroso, uma costura totalmente uniforme e reta.

2. GOL DE PLACA

O produto que faz a diferença

Já com a tecnologia que poucas fábricas no Brasil possuem, estava na hora da Apolo focar em novos produtos. O gol da virada no placar foi a personalização. Jogada sugerida por Eduardo. "Começamos a perceber que estava na hora de apostar nisso quando visitávamos os lojistas e eles diziam: 'preciso de um

2001

Em Portugal, Zito visita loja da marca Pikolin, cuja trajetória na indústria de colchões já admirava



2015

Zito visita a sede da Pikolin, em Zaragoza, desta vez como parceiro comercial da indústria espanhola. Na foto, Zito está ao lado de Pedro Altolaquarre Abril, diretor do grupo

colchão com malha Y, com X de altura etc' – então nós criamos amostras e mandamos para cada cliente, adaptando os produtos com as especificações que ele necessita". Isso permite que a Apolo venda para uma rede de 10 lojas e também para uma concorrente com outras 10 lojas – produtos diferentes, feitos sob medida, que não brigam entre si.

Grandes redes de loja têm colchões Apolo. E ainda existem as parcerias com grifes internacionais – a Apolo é responsável por confeccionar colchões da espanhola **Pikolin**, a maior empresa do setor na Europa nos quesitos quantidade e qualidade (Zito se impressionou com a fábrica deles em Zaragoza). Os espanhóis procuravam, no Brasil, uma empresa que reunisse os predicados necessários para produzir colchões da marca por aqui – e, em 2014, a Apolo foi a escolhida.

No mesmo ano, a Apolo começou uma parceria com a americana **Carolina Mattress Guild**. Ricardo já havia visitado essa fábrica na pequena Thomasville, nos EUA, em 2010. Não imaginaria que, três anos mais tarde, com o parque industrial da Apolo já nos trinques, fecharia um acordo com eles. O que significou produzir colchões mais sofisticados, altos, com malha belga, espuma viscoelástica, diferentes bordados e todos os quesitos de produto premium.

3. TÉCNICA E TÁTICA

Gestão eficiente com bom trabalho de equipe

Superação de **resultados** é um dos pilares da Apolo. E para conseguir licença para jogar entre os grandes há que se ter estratégia, gente comprometida, time afinado, com bons jogadores estimulados por uma gestão eficiente. Lilian percebeu que a fábrica estava indo muito bem na área produtiva, mas era chegada a hora de aprimorar o lado administrativo do negócio. Conheceu o projeto Paex, da Fundação Dom Cabral, e se entusiasmou. Era disso que a Apolo precisava. A construção de um modelo de gestão que trouxesse profissionalização e conhecimento.

Os executivos da Apolo passaram a se reunir regularmente para traçar um planejamento estratégico e de visão de futuro para a empresa, tudo sob a tutela de professores da fundação com imensa formação acadêmica e muita vivência no dia a dia empresarial. Também participam de programas de formação contínua em Estratégia, Marketing e Vendas, Finanças, Pessoas, Processos e Projetos.

re
sul
ta
dos

O orgulho

Conhecida como BSC, ou **balanced scorecard**, é uma ferramenta para medir o desempenho de empresas através de quatro grandes indicadores: financeiro; processos internos; aprendizado e crescimento e satisfação dos clientes. Essa metodologia foi divulgada em 1992, por Robert S. Kaplan, professor da Harvard Business School, e David P. Norton, presidente da Renaissance Solutions

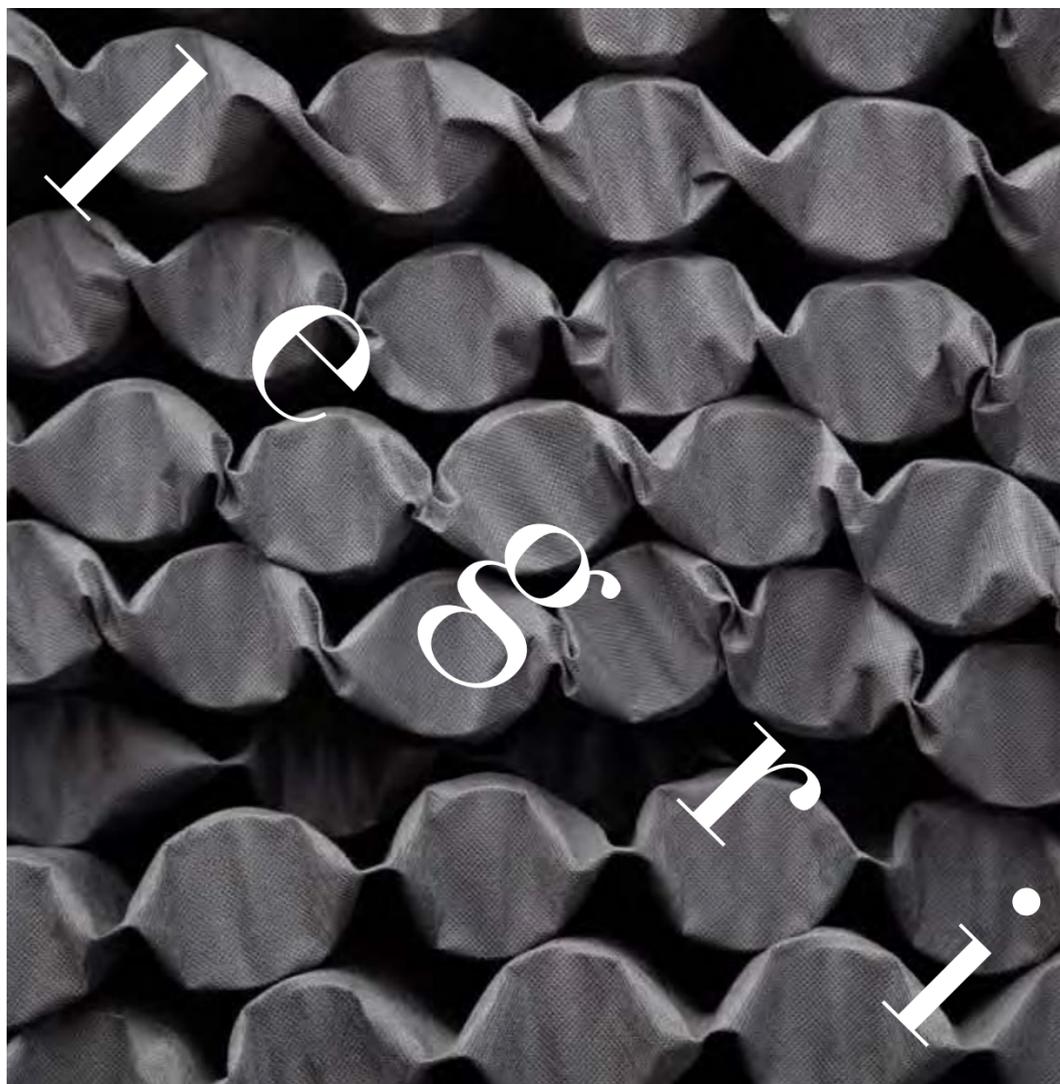
Os especialistas da Dom Cabral ajudaram a Apolo a criar o seu **balanced scorecard**, uma espécie de plano de metas para a empresa para os próximos cinco anos. O principal objetivo é permitir que a empresa acompanhe e visualize seu desempenho em diversos quesitos: faturamento, produtividade, sustentabilidade, qualidade, patamar de vendas, uma visão global até 2020. "É uma forma da gente enxergar a empresa inteira, e realmente perceber onde vamos bem, onde temos de melhorar, o que é preciso ser feito", fala Lilian.

Algumas coisas a direção da Apolo já sabia antes da chegada da Dom Cabral e os números confirma-

ram: há **orgulho** no ar. É uma equipe afinada. Muitos funcionários estão na empresa há mais de dez anos. O resultado desse trabalho é uma equação lógica: também são raríssimas as reclamações de clientes. Quando Zito conta isso, derrete-se de admiração pelos filhos, pelos funcionários (que ele às vezes, distraído, trata como filhos também) e, por que não? Pela sua história. Conseguiu criar uma empresa com os valores que mais preza: **Humildade. Honestidade. Persistência**. "Jamais imaginaria que a gente fosse crescer assim, que a fábrica ia chegar nessa modernidade, nesse tamanho, mas a verdade é que sempre tive muita fé", diz, passional como sempre.

VALORES DA APOLO

- Humildade, Honestidade e Persistência são partes da nossa história;
- Valorizamos os relacionamentos com todas as partes;
- Inovamos continuamente com comprometimento e responsabilidade;
- Buscamos a qualidade em processos e produtos



Zito admira uma citação do Walt Disney, "Um dia aprendi que sonhos existem para tornarem-se realidade. Desde então, não durmo para descansar. Simplesmente durmo para sonhar" – e ela aparece inclusive no material institucional da Apolo. Verdade que a fábrica já tirou seu sono muitas vezes – "A ansiedade maltrata a gente", ele admite – mas agora, 50 anos depois dos duríssimos tempos em que ele pegava o cavalo para buscar o capim e ajeitar a carroça, a realidade tem cara de sonho bom.

A Apolo cresceu, cresceu tanto que já não dá para ele percorrer o chão de fábrica a pé. Zito então comprou uma bicicleta e vira e mexe sai pedalando pelos pavilhões para fazer uma das coisas que mais gosta: cumprimentar todo mundo, conversar com os funcionários, dar uns palpites, sentir que, mesmo com todo aquele tamanho, a fábrica é ainda, um pouco, a sua casa. Vem aquela sensação tão boa de dever cumprido. Uma **alegria** real. É como se Zito visse uma bola dando sopa e chutasse forte, soltinho feito um **Garrincha**, aquele gosto de passar pelas dificuldades, driblar aqui e ali, atravessar o campo, enfiar a bola na rede e Gool! E então vem o impulso de levantar os braços e correr, sorrisão no rosto, o prazer inenarrável de, por uns instantes, voltar a ser menino. Uma alegria de vitória. Como deve ser a vida.

Folhapress



Ao lado de Pelé, um dos maiores craques de todos os tempos. Chamado de anjo das pernas tortas, Mané Garrincha (1933-1983) era fabuloso nos dribles. Como dizia sobre ele o jogador Nilton Santos: "Mané é o único jogador não marcável. Mané em dia de Mané só com revólver"



fundamental é mesmo o sono

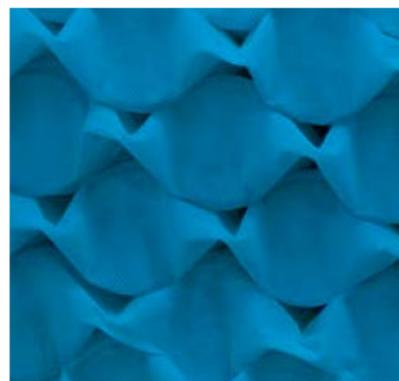
Dormir é ainda mais essencial do que a gente imagina. Muita coisa acontece no seu metabolismo durante o sono: os hormônios são calibrados, sua energia é restaurada, a memória ganha frescor, a temperatura do corpo fica no ponto. Daí a importância de escolher o colchão mais adequado para você – e de preservar um tempo suficiente para dormir profundamente e repousar de verdade. Veja só as funções do sono *:



1

Restaurativa

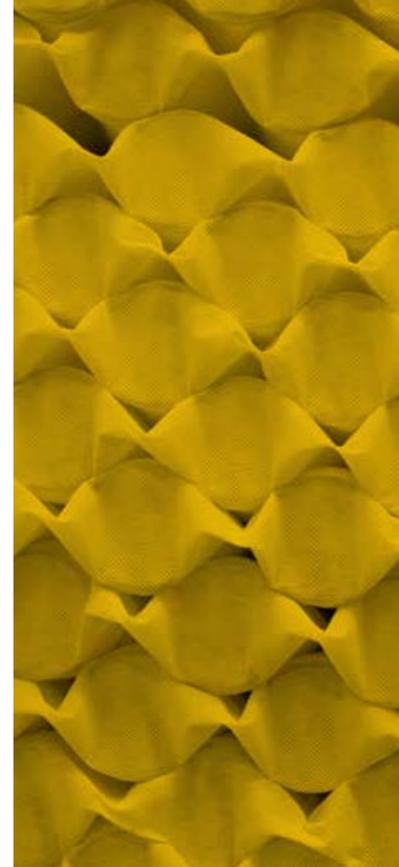
Para reabastecer as substâncias químicas que regulam o funcionamento do organismo



2

Termoreguladora

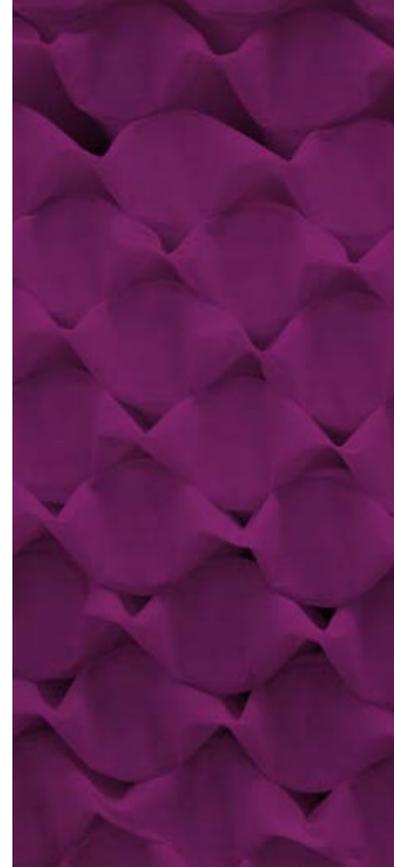
A temperatura corporal é regulada durante o sono



3

A de consolidar a memória

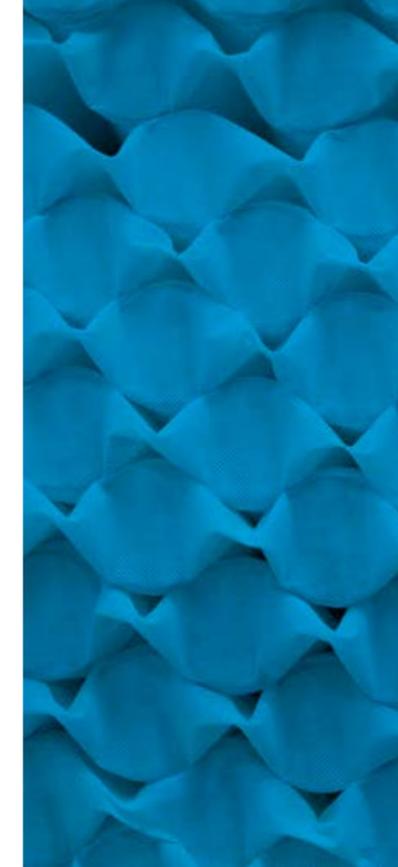
Toda informação que armazenamos é consolidada durante o sono. Por isso que muita gente que vira a noite estudando, por exemplo, nem sempre se lembra do que leu no dia seguinte. O corpo exausto não arquiva bem as informações



4

A de descansar o organismo

Durante o sono ocorre redução da pressão arterial, diminuição dos batimentos cardíacos, relaxamento muscular, é quando o corpo baixa a bola. Quem não dorme tem tendência a engordar, a ter aumentadas as taxas de açúcar e de gordura no sangue, a ter maior risco de doenças cardíacas e vasculares



5

Reguladora dos hormônios

O pico do GH, o hormônio do crescimento, acontece no sono profundo. Ele ajuda a aumentar o tônus muscular, evita o acúmulo de gordura, melhora o desempenho físico, combate a osteoporose. Pesquisas mostram que quem dorme pouco não produz GH suficiente



6

Produtora de insulina e leptina

Esses hormônios são essenciais para o controle da saciedade e do estresse. Pouco sono pode aumentar o risco de diabetes

*Fontes: Instituto Brasileiro do Sono e artigo da Dra. Regeane Trabulsi Cronfli, endocrinologista formada pela USP, publicado no site cerebromente.org.br

linha do tempo...

1966

Com a empresa J.C, Christofolletti, Zito e Getúlio começam a produzir colchões de mola e capim. Faziam um colchão por dia. Lá nos Estados Unidos a Nasa inventa a espuma viscoelástica, que se tornaria, anos depois, o que há de top nos colchões

O time de futebol da Sorocabana é batizado de Ituano



1969

Neil Armstrong pisa na Lua na missão Apollo 11

APOLO PUMA

1971

Zito e Leila se casam

Novo nome da empresa, Apolo, é definido após concurso. A sugestão veio dos proprietários das Lojas CEM, Giacomo e Natale Dalla Vecchia

1972

O Brasil assiste a primeira transmissão numa TV em cores

1973

Entra na linha o colchão de espuma. A espuma era comprada

1977

Começa a produção própria de espuma



1983

Zito abre a primeira loja Fabrispuma

1988

A empresa se muda para uma nova sede

linha do tempo...

2001

Lançamento da cama-box

Em visita a Portugal, conhece a cama baú e lança no Brasil

2002

Incêndio na Apolo destrói o coração da produção

O Brasil está em fase nova: vencemos o pentacampeonato, Lula é eleito presidente e Fernando Meirelles lança o filme Cidade de Deus



2007

Compra da primeira máquina de mola bonnel usada

Participa da Feira Fenavam

2009

Ponto de virada na Apolo, com o lançamento de colchões de luxo. A empresa cria a marca InterSpring, inspirado nos colchões americanos



2010

Na Ispa, em Carolina do Norte (EUA), Apolo firma parceria inédita com a Lava, a mais importante fabricante de malhas do mundo

2011

Lança o Jamaica, colchão que foi campeão de vendas na história da Copel

Na Feira Brasil Móveis, Apolo surpreende com colchões com malhas belga e design inovador

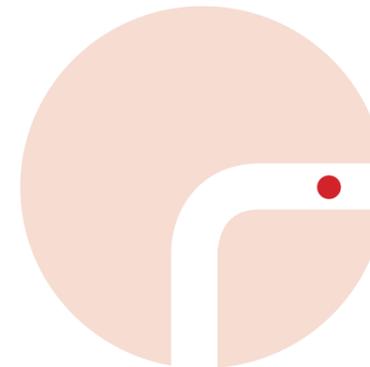
Conquista o selo de qualidade ISO

2012

Participa da Fundação da Abicol

2013

Compra de uma máquina contínua, o melhor equipamento do mundo para produção de espuma



2014

Firma parceria com a espanhola Pikolin

O Ituano é campeão

Mudança para a planta nova com 90 mil metros quadrados e máquinas de última geração

Começa a parceria com a americana Carolina Mattress Guild



*Se eu pudesse deixar algum presente a você, deixaria
aceso o sentimento de amar a vida dos seres humanos.*

*A consciência de aprender tudo o que foi
ensinado pelo tempo afora.*

*Lembraria os erros que foram cometidos
para que não mais se repetissem.*

A capacidade de escolher novos rumos.

*Deixaria para você, se pudesse, o respeito àquilo
que é indispensável: além do pão, o trabalho,
além do trabalho, a ação.*

*E, quando tudo o mais faltasse, um segredo:
o de buscar no interior de si mesmo a resposta
e a força para encontrar a saída.*

Mahatma Gandhi



