

saccaro[®]

saccaro



Não Conte a Ninguém

Tem que Viver

Non si racconta a nessuno: si vive



“Todas as coisas têm um significado, dependendo do tamanho do afeto que temos por elas. Acredito que é o amor que confere sentido à vida, e a tudo que fazemos. A Saccaro nasceu desse sentimento que, penso, não conseguimos negar. É algo maior que nós mesmos. É algo que nos impulsiona e nos move adiante, em busca da felicidade. A Saccaro não é apenas meu sonho; é minha essência, sou eu mesmo.”

“Ogni cosa ha un significato, dipendendo dalla grandezza dell'affetto che abbiamo per loro. Credo che è l'amore che dà un senso alla vita e a tutto ciò che facciamo. La Saccaro è nata da questo sentimento che, secondo me, non riusciamo a negare. È qualcosa di più grande di noi stessi. È qualcosa che ci muove e ci spinge in avanti, in cerca della felicità. La Saccaro non è solo il mio sogno; è la mia essenza, è me stesso.”

ALBINO SACCARO



Eu nasci em meio a quatro pés de vime
Sono nato all'ombra di un saliceto





Ana Rech – 1930. Foto do acervo do Arquivo de Ana Rech. Fotógrafo não identificado.
Ana Rech – 1930. Fotografia dell'Archivio di Ana Rech. Fotografo non identificato.

NO ALVORECER do século XX, a feição urbana da Vila de Santa Tereza de Caxias, interior do Rio Grande do Sul, no Brasil, recém esboçava-se. O município tinha se formado havia não muito tempo – em 1890, no vigésimo dia do mês de junho, que o antigo 5º Distrito de São Sebastião do Caí se tornou Caxias, sem o “do Sul”, somente agregado ao nome na década de 1940. Apenas em 1910, a pequena vila era alçada à categoria de cidade. Não por coincidência, no mesmo dia, o apito do trem rompia o silêncio, propondo o cadenciar de um novo tempo. Agora era possível escoar a já significativa produção agrícola e de artigos manufaturados que, nos primeiros anos de fixação dos imigrantes italianos nessa região, destinava-se ao consumo próprio.

No coração da cidade, os domingos pela manhã protagonizavam, em frente à igreja e ao espaço onde, no decorrer dos anos, formatar-se-ia a Praça Dante Alighieri, a concentração da vida social e comercial. Após assistirem à missa dominical, os agricultores das léguas e dos travessões para lá se dirigiam, pois, ao mesmo tempo em que se alimentavam e se divertiam com os atrativos dos quiosques, vendiam os excedentes de suas produções e adquiriam o que não

AGLI ALBORI del XX secolo, l'apparenza urbana della “Vila de Santa Tereza de Caxias”, situata nell'entroterra dello Stato di Rio Grande do Sul, Brasile, incominciava appena a delinearsi. Il comune si era formato da poco – fu il 20 giugno 1890 che l'antico 5º. distretto di “São Sebastião do Caí” è diventato Caxias, senza l'aggiuntivo “do Sul”, che venne aggregato alla denominazione nel decennio 1940. Soltanto nel 1910 il villaggio raggiungeva la categoria di città. Non a caso, lo stesso giorno il fischio del treno rompeva il silenzio, segnalando la cadenza di nuovi tempi. Ora era possibile smerciare la già significativa produzione agricola e di manufatti che, nei primi anni di stabilimento degli immigranti italiani in questa regione, era destinata al solo consumo domestico.

Nel cuore della città, ogni domenica mattina si scorgeva, davanti la chiesa e nello spazio dove nel corso degli anni si sarebbe formata la piazza Dante Alighieri, la concentrazione della vita sociale e commerciale. Dopo la messa domenicale, i contadini dei dintorni se recavano in quell'ampio spazio poichè, mentre prendevano qualcosa da mangiare e si divertivano con le attrazioni dei chioschi, vendevano gli eccedenti della loro produzione ed acquistavano ciò che non producevano. Carlos Saccaro era uno dei frequentatori

produziam. Carlos Saccaro era um dos frequentadores dessas movimentadas feiras dominicais, trazendo do Travessão Henrique D'Ávila, interior de Ana Rech, os sacos de milho que eram depositados no chão e abertos para serem disponibilizados aos interessados que os adquiriam, não sem antes verificar a qualidade do produto e se o preço compensava.

Carlos era casado com Elizabeta De Martini e o casal tinha muitos filhos, como era comum naquela época. Muitos filhos representavam mais mão de obra para a lavoura, uma vez que esta região não conheceu a escravidão. Os filhos dos Saccaro eram onze – João, Honorato, Avelino, Cesto, Francisco, Ângelo, Catarina, Fiorinda, Terezinha, Amélia e, o mais novo, Albino. Na verdade, seriam doze, mas um deles, que se chamava Ângelo, faleceu muito pequeno e, seguindo o costume de então, o nome viria a denominar outro irmão em homenagem ao falecido. Os pais de Carlos e Elizabeta eram imigrantes italianos e aqui se estabeleceram como agricultores nas pequenas propriedades que caracterizaram a estrutura fundiária da Serra Gaúcha. Ao trabalho livre e ao minifúndio, somava-se o terceiro elemento do revolucionário sistema econômico adotado – a policultura, em contraposição ao escravismo, ao latifúndio e à monocultura vigentes no restante do país.

Os Saccaro plantavam milho, trigo, uva e de tudo um pouco, além de criarem animais para o sustento próprio.

di queste movimentate fiere domenicali, portando con sè dal “Travessão Henrique d'Ávila”, nei dintorni di Ana Rech, dei sacchi di granoturco che venivano depositati per terra e aperti, rendendo la merce disponibile agli interessati che l'acquistavano, non senza verificare prima la qualità del prodotto e costatare se il prezzo era seducente.

Carlo era sposato con Elizabeta De Martini e la coppia aveva molti figli, come era comune a quel tempo. L'espressivo numero di figli rappresentava manodopera in più per l'agricoltura, sapendosi che questa regione non ha conosciuto la schiavitù. I figli della coppia Saccaro erano undici – João, Honorato, Avelino, Cesto, Francisco, Ângelo, Catarina, Fiorinda, Terezinha, Amélia e, il più piccolo, Albino. In realtà, sarebbero stati dodici, ma uno di loro, di nome Angelo, è morto bambino ancora e, secondo le usanze di allora, il nome fu attribuito ad altro fratello in omaggio al precedente deceduto. I genitori di Carlos ed Elizabeta erano immigranti italiani e qui si stabilirono come contadini nelle piccole proprietà terriere che caratterizzarono la struttura fondiaria della “Serra Gaúcha”. Al lavoro libero e al minifondo si aggiungeva il terzo elemento del rivoluzionario sistema economico adottato – la policultura, in contrapposizione alla schiavitù, al latifondo ed alla monocultura in vigore in tutte le altre regioni del paese.

La famiglia Saccaro coltivava granoturco, frumento, uva e un pò di tutto, oltre all'allevamento di animali domestici per il proprio sostegno.



Local onde Albino Saccaro nasceu, no ano de 1928, e passou sua infância. Travessão Henrique D'Ávila, Ana Rech. Desenho: Natália Saccaro Bassanesi, 2011.

Luogo in cui nacque Albino Saccaro nel 1928 e dove visse la sua infanzia. Travessão Henrique D'Ávila, Ana Rech. Disegno: Natália Saccaro Bassanesi, 2011.

A rotina diária não divergia da das demais famílias que retiravam o pão da terra, regando as conquistas com o suor do trabalho. De sol a sol, acontecia a repetição do arar, semear e colher, no eterno ciclo de nascimento e morte. Os rostos duros moldados pela rigidez da vida deixavam entrever tímidos sorrisos nos raros momentos de descanso e lazer. O repousar das enxadas prenunciava os encontros ao redor de uma mesa. Ali, além de bem alimentar-se, a família trocava ideias e traçava planos para o futuro.

A casa era de madeira, de largas tábuas de trinta centímetros de largura, com pé direito alto, porão de pedras e uma grande varanda. Depois de um fatigante dia, chegava também o momento de agradecer a Deus pela saúde, pela colheita e pelas benesses concedidas. Em dialeto vêneto, eram feitas as orações, quando não em latim, se aflorasse a memória de algum mais

La routine d'ogni giorno non differiva da quella delle altre famiglie che estraevano il pane dalla terra, bagnando le loro conquiste con il sudore del lavoro. Dall'alba al tramonto si susseguiva la ripetizione continua dell'arare, seminare e mietere nell'eterno ciclo di nascita e morte. I volti duri modellati dalla rigidità della vita lasciavano intravedere timidi sorrisi nei rari momenti di riposo e di svago. Il riposare delle zappe preannunciava l'incontro attorno al tavolo. Lì, oltre a prendere un buon cibo, la famiglia scambiava delle idee e discuteva dei progetti per il futuro.

La casa era di legno, a tavoloni larghi 30 centimetri, con soffitto alto, scantinato di pietra ed un ampio balcone. Dopo una giornata faticosa arrivava il momento di ringraziare Iddio la salute, il raccolto ed il benessere raggiunto. Le preghiere erano fatte in dialetto veneto, se non in latino, caso venissero in mente a qualcuno più colto.

letrado. Havia poucas oportunidades de estudo, tanto pela carência de escolas quanto pela exiguidade de tempo dedicado aos livros. O “talian” – koiné – vigorou no linguajar regional – tanto no ambiente familiar como nas atividades de ensino e mesmo nas cerimônias religiosas – até o período da ditadura de Vargas, especificamente quando o Brasil entrou na 2ª Guerra Mundial contra o Eixo, em que figuravam Itália e Alemanha, e surgiu a proibição de se manifestar em italiano ou alemão no país. Foi um duro golpe para as colônias de descendência germânica e ítalo. Albino viveu essa época (assim como a grande maioria dos imigrantes e descendentes) meio sem entender por que se viu impedido de expressar-se na linguagem que havia herdado de berço e que era a síntese de uma nova cultura gaúcha e brasileira que se formava.

Os interesses de Albino se voltavam para um produto secundário na agricultura familiar. Desde cedo, os vimais lhe chamavam a atenção. A uva começou a ganhar destaque na economia. Multiplicavam-se os parreirais por toda a sinuosa topografia da região. “Onde há uva, há vime”, dizia o ditado popular.

C'erano poche opportunità di studio, tanto a causa della mancanza di scuole come per la scarsità di tempo da dedicare ai libri.

C'erano poche opportunità di studio, tanto a causa della mancanza di scuole come per la scarsità di tempo da dedicare ai libri. Il “talian” – koiné – ha prevalso come linguaggio regionale – sia nell'ambiente familiare come nelle attività di insegnamento e persino nelle cerimonie religiose – fino al periodo della dittatura di Vargas, in particolare quando il Brasile entrò nella seconda guerra mondiale contro l'Asse, in cui figuravano Italia e Germania, ed è scattato il divieto in Brasile di manifestarsi in italiano o in tedesco. È stato un duro colpo per le colonie di origine tedesca e italiana. Albino è vissuto in quel momento (come d'altronde la stragrande maggioranza degli immigranti e dei loro primi discendenti) senza capire bene perchè veniva impedito di esprimersi nella lingua che aveva ereditato e che era la sintesi di una nuova cultura gaúcha e brasiliana che si formava.

Gli interessi di Albino si rivolgevano ad un prodotto secondario nella fattoria agricola della famiglia. Sin da piccolo, le piantagioni di salice chiamavano la sua attenzione. L'uva aveva incominciato a guadagnarsi dell'importanza nell'economia. Si moltiplicavano i vigneti in tutta la sinuosa topografia della regione. “Dove c'è dell'uva, ci sono dei vimini”, era il detto popolare.



EMSAF. Retrato de Albino Saccaro, quando criança, entre a mãe Elisabeta de Martini e o pai Carlos Saccaro – ano de 1939. Fotógrafo não identificado.
EMSAF: Fotografia di Albino Saccaro, da bambino, tra la madre Elisabeta De Martini e il padre Carlos Saccaro – anno 1939. Fotografo non identificato.

Servindo para amarrar as videiras, o vime passou a ser cultivado em todas as propriedades. Além disso, com essa matéria-prima eram confeccionados os cestos para carregar a uva no período da colheita. Era difícil acreditar que um dia esses cestos desapareceriam da paisagem rural, sendo substituídos, no futuro, pelas caixas de plástico.

Albino adorava o cultivo do vime. Gostava de todo o processo, desde plantar até cortar, lavar e secar. Tinha prazer em contemplar os grandes montes armazenados, ficando a imaginar quantas belas peças poderiam ser produzidas com essa matéria-prima. Ninguém na família confeccionava cestos. Um tal de “Beppi” Righi, que não se sabia nem muito bem de onde vinha, é que percorria as colônias produzindo-os. Eles eram redondos e ele não conseguia fazer o cabo com o mesmo material, utilizando, então, o cipó. Os Saccaro vendiam vime para um grande depósito de propriedade da família Turra que, abastecendo-se de uma plantação própria e da compra dos produtores da região, comercializava-os para São Paulo. Anos mais tarde, a Cooperativa Agrícola de Ana Rech entrou no negócio, adquirindo todo o vime produzido nos arredores. Certo dia, um dos diretores trouxe das terras paulistas uma casquinha, comentando com Albino o que eles faziam por lá. Não explicou como era feito, mas as mãos de Albino passaram a moldar rudes cestos. Ele, agora, já sabia que havia muito a descobrir. Gestava-se, assim, uma história que estava para ser escrita.

Adeguato a legare le viti, il vimine o salice veniva coltivato in tutte le proprietà. Inoltre, con questa materia prima erano fatte ceste per portare l'uva all'epoca del raccolto. Difficile da credere che un giorno queste ceste avrebbero da scomparire dal paesaggio rurale, sostituite dalle casse di plastica.

Albino si sentiva affascinato con la coltivazione del salice. Le piaceva l'intero processo, dalla piantagione al taglio, al lavaggio e alla seccagine. Per lui era un piacere contemplare i grandi ammassi di vimini custoditi e spesso immaginava quanti bei pezzi potrebbero essere prodotti a partire da questa materia prima. Nessuno in famiglia confezionava ceste. Un certo Beppi Righi, che non si sapeva bene nemmeno da dove veniva, era chi percorreva le colonie e le confezionava. Erano ceste rotonde e lui non riusciva a farne il manico con lo stesso materiale, utilizzando quindi un pezzo di legno flessibile. La famiglia Saccaro vendeva la produzione di vimini a un grande magazzino di proprietà della famiglia Turra che, oltre la propria produzione, acquistava quella dei produttori della regione, e li vendeva a São Paulo. Anni più tardi la Cooperativa Agrícola di Ana Rech è entrata nell'affare, acquistando tutta la produzione di salice dei dintorni. Un giorno, uno dei direttori prese a São Paulo una casquinha, commentando con Albino quello che facevano da quelle parti. Non ha spiegato comunque come veniva confezionato, ma le mani di Albino incominciarono a modellare dei cesti rustici. Ormai sapeva che c'era molto da scoprire. Era come che in gestazione quindi una storia da essere scritta.



Um igual ao outro
Uno uguale all'altro



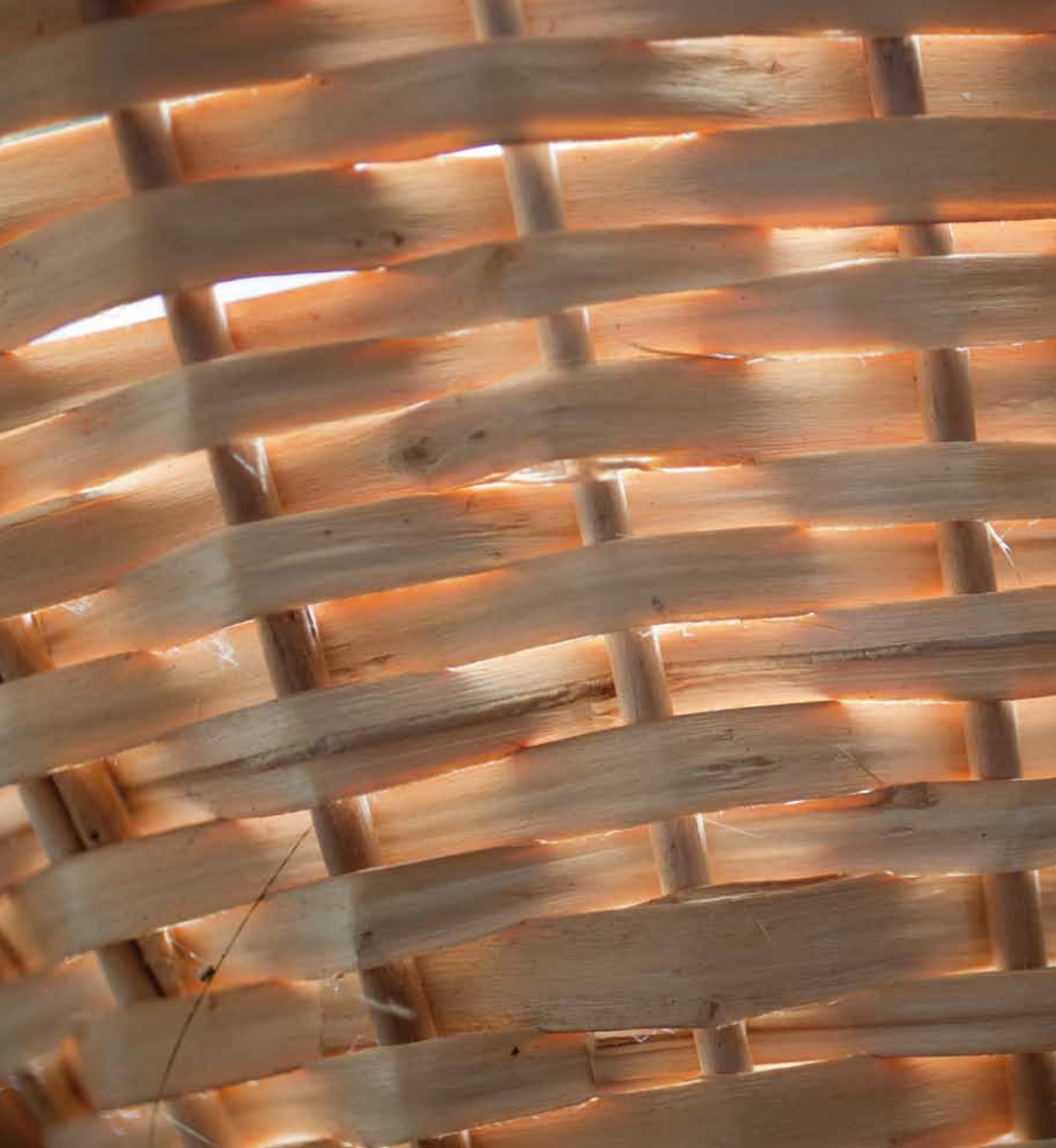


TUDO ERA LENTO, ou tinha outro ritmo. Uma decisão que muda o curso da sua vida e da de muitos outros também é lenta. Mas, no caso de Albino, durou, exatamente, três anos, oito horas e quinze minutos, tempo necessário para decidir sair de Ana Rech e chegar a Carlos Barbosa, cidade distante cerca de sessenta quilômetros de Caxias do Sul. Ostentava orgulhoso quatorze anos de idade, e começara a vender seus cestos de vime à beira da recém-construída Rodovia Federal Getúlio Vargas, a BR-116. Não era uma atividade regular, já que ele a intercalava com o trabalho na terra, mas o diabo era que não conseguia, de modo algum, confeccionar um cesto de vime igual ao outro. Isso não seria problema – já que, dificilmente, o mesmo freguês comprava mais de um artigo – se a notícia do falecimento repentino do pai não desabasse sobre suas costas.

Apesar do choque, que faz com que qualquer família demore um certo tempo para reorganizar seu cotidiano, os Saccaro tocaram a vida relativamente com o mesmo compasso de sempre. Em agosto, o vime florescia e iniciava a época de descascá-lo. Frutas e verduras seguiam o ritmo das estações, mas o carrancudo cinza invernal dos pensamentos que levam ao futuro durava um pouco mais a cada ano. Albino sabia que

TUTTTO ERA LENTO, o aveva un altro ritmo. Una decisione che cambia il corso della propria vita e di molti altri è sempre lenta. Ma nel caso di Albino è durata esattamente tre anni, otto ore e quindici minuti, tempo necessario per decidersi ad uscire da Ana Rech e raggiungere Carlos Barbosa, città a circa sessanta chilometri da Caxias do Sul. Portava con orgoglio i suoi 14 anni di età e aveva iniziato a vendere le sue ceste di vimini sul bordo della nuova strada federale Getúlio Vargas, la BR-116. Non era un'attività regolare, dal momento in cui la intervallava con la coltivazione dei campi, ma, diamine, non riusciva mai a confezionare un cesto uguale all'altro. Questo però non sarebbe un problema, dato che raramente lo stesso cliente acquistava più di un capo – se la notizia della morte improvvisa del padre non gli cadesse addosso.

Nonostante lo shock, che a qualsiasi famiglia richiede un certo tempo per riorganizzare la sua vita giornaliera, quella dei Saccaro continuò l'attività nello stesso ritmo di sempre. Nel mese di agosto il salice fioriva e iniziava il periodo di togliergli la buccia. Frutti e verdura seguivano il ritmo delle stagioni, ma il minaccioso grigio invernale dei pensieri che



esse jeito de ser das coisas estava chegando ao fim. Os produtos tinham pouco valor e o irmão avançava na idade. Ele tinha que, literalmente, inventar algo. E, quando chegamos nessas encruzilhadas, nossas escolhas, invariavelmente, desabam sobre nossas paixões. Afinal, deixemos o risco para as probabilidades e façamos o que, ao menos, nos dê prazer, não?

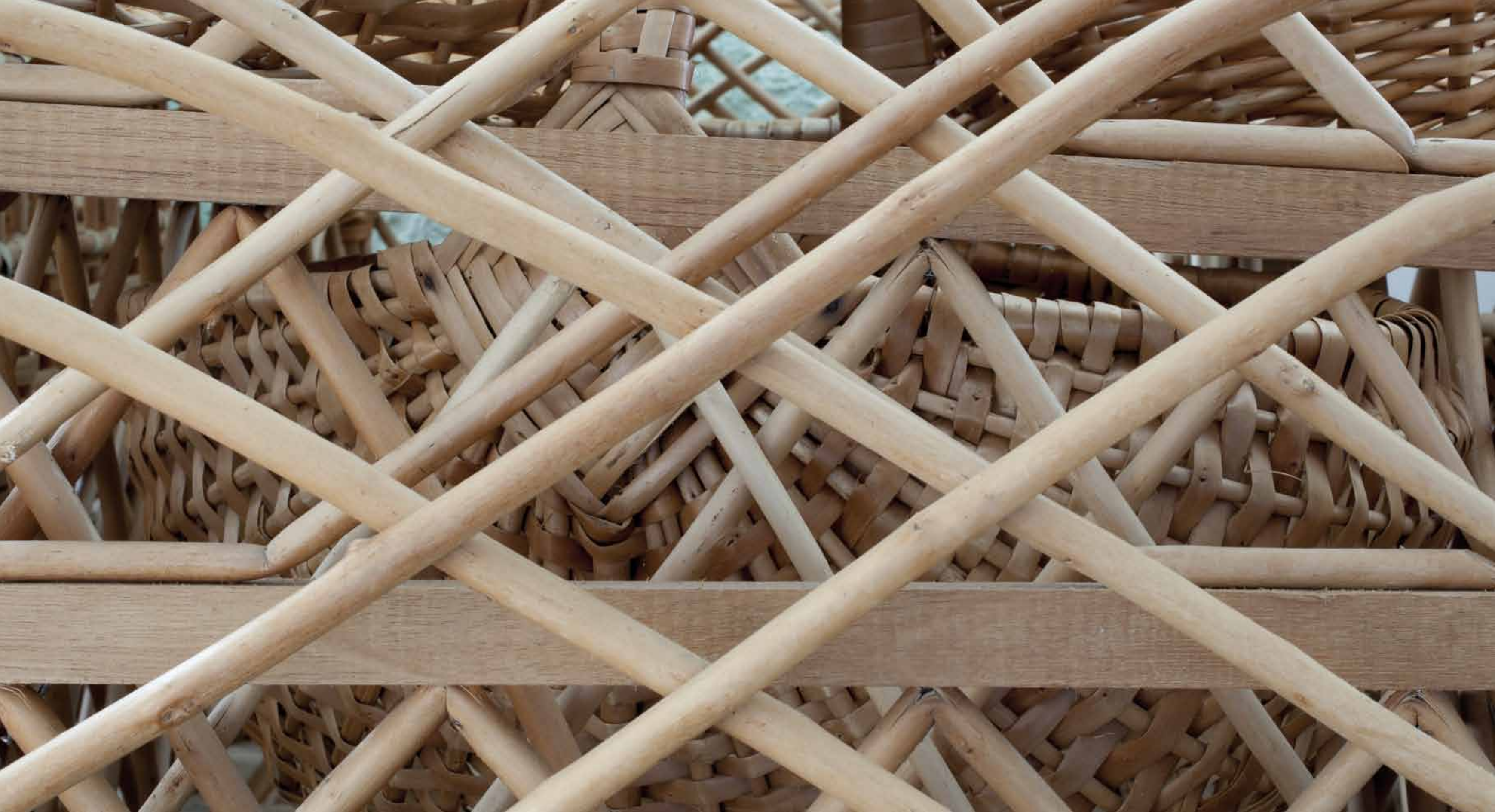
Passaram-se três anos do fatídico dia, e, se a frente do rapaz pesava pela importância da escolha, a certeza do que deveria ser feito aumentava. Chegava a hora de tomar um rumo. Mas esse momento demora à espreita de algum fato, algo que indique que se deve ir em frente, pois sozinho não é possível fazê-lo.

João De Martini, primo de Albino, era um homem magro, de pele enrugada, dono de um biótipo um tanto diferente dos robustos descendentes de italianos. Na sua fábrica em Carlos Barbosa, trabalhavam uns três ou quatro homens que, diariamente, davam vida ao vime. Além deles, outros fornecedores de cidades dos arredores atendiam aos pedidos que chegavam. Todos aprendiam por meio da doutrina e da fiscalização dos

portano al futuro durava un pò di più ogni anno. Albino sapeva che questo modo di essere delle cose si volgeva verso la fine. I prodotti avevano poco valore e l'età del fratello non si fermava. Doveva quindi, letteralmente, inventare qualcosa. E quando arriviamo a questi crocevia, le nostre scelte ricadono invariabilmente sulle nostre passioni. Alla fine, è del tutto conveniente tralasciare i rischi alle probabilità e fare quello che, per lo meno, ci dia del piacere, o no?

Tre anni si sono passati dopo quel fatidico giorno e, se la frente del ragazzo pesava a causa dell'importanza della scelta, d'altra parte aumentava la certezza di quello che dovrebbe venir fatto. Era arrivato il momento da prendere una strada. Ma questo richiede tempo, in attesa di qualche fatto, qualcosa che dica di andare avanti, perché da solo non è possibile farlo.

João De Martini, cugino di Albino, era un uomo magro, pelle rugosa, signore di un biotipo un pò diverso da quello dei robusti discendenti di italiani. Nella sua fabbrica di Carlos Barbosa lavoravano



olhos atentos do artífice.

Não havia restrições. Quem quisesse aprender e, quiçá, tornar De Martini seu cliente, precisava viajar algumas horas até ele. Foi a honra à própria palavra que fez Albino dar o passo adiante. Ele havia prometido à família que iria aprender com o parente próximo a padronizar a fabricação de artefatos de vime de modo a iniciar um negócio mais promissor. Titubeou. Mas era homem reto. Saiu às sete da manhã de um dia de julho de 1945, no ônibus rumo ao centro de Caxias do Sul, de onde tomou o trem a uma e cinquenta e cinco da tarde.

Após ser engolfado pela angústia do compasso irritante gerado pela constância da locomotiva, Albino desceu na estação, que fica pouco além da igreja da cidadela, às três e quinze, num total de oito horas e quinze minutos de viagem.

O prédio era revestido de amarelo esmaecido, que dava um sentimento de suspensão do tempo a quem o olhava. Olhou o casaco queimado pelo carvão que voava da caldeira durante o trajeto, passou pelo átrio e pendeu à rua. A pacata semelhança com Ana Rech diminuía a ansiedade do novo. A passos firmes, dirigiu-se à fábrica, uma considerável edificação que insurgia da paisagem e cujo tom acinzentado da madeira dava a impressão de que nada ali seria suave. De qualquer modo, De Martini foi muito simpático na recepção ao aprendiz que, por quinze dias, ficou hospedado na casa do primo. Nesse tempo, pôde entender como utilizar os moldes corretamente e conheceu o rachador que possibilitava partir o vime em três partes equitativas, entre outras técnicas.

tre o quatro uomini che ogni giorno davano vita ai vimini. Oltre a loro, altri fornitori di città vicine badavano alle richieste che arrivavano. Tutti imparavano dall'insegnamento e dal controllo degli occhi attenti dell'artigiano.

Non c'erano restrizioni. Chi volesse imparare, e magari rendere De Martini suo cliente, doveva viaggiare un paio d'ore fino da lui. È stato l'onore alla parola che ha portato Albino a fare il passo in avanti. Aveva promesso alla famiglia che avrebbe imparato con il parente prossimo a standardizzare la produzione degli oggetti di vimine, in maniera tale da avviare un mestiere più promettente. Vacillò. Ma era un uomo corretto. Partì alle sette del mattino di un giorno di luglio 1945, sul bus verso il centro di Caxias do Sul, dove ha preso il treno all'1:50 del pomeriggio.

Dopo essere stato sopraffatto dall'angoscia dello sbalzo fastidioso prodotto dall'invariabile costanza della locomotiva, Albino scese nella stazione che si trova poco oltre la chiesa della cittadina alle 3:15, avendo trascorso un totale di 8 ore e 15 minuti di viaggio.

Il fabbricato era rivestito di color giallo sbiadito che dava una sensazione di sospensione del tempo a chi lo guardava. Mise gli occhi sulla sua giacca bruciata dal carbone che volava dalla caldaia durante il tragitto, attraversò la hall e prese la strada. La tranquilla somiglianza con Ana Rech sminuiva l'ansia del nuovo. Con passi decisi si è diretto verso

Voltou levando consigo amostras de cestas para confeccionar juntamente com o irmão Ângelo. Uma nova profissão e um novo horizonte estavam para ser conquistados.

O tempo de retorno à Vila de Ana Rech era menor e mais seguro. Incrível como distâncias iguais podem ser percorridas em tempos diferentes. Na ida, sua mente e seu corpo estavam tomados pela ansiedade da expectativa; ao final, trazia o alívio suave da confirmação. Decisões fundamentais nunca são tomadas de forma reta, rápida ou certa, e demoram o tempo necessário à magnitude de suas consequências. Mas só sabemos disso quando estas se tornam passado, numa lenta viagem de volta à origem das nossas escolhas.

la fabbrica, un considerevole fabbricato che dominava il paesaggio, il cui colore grigiastro del legno dava l'impressione che nulla in quel posto sarebbe facile. In ogni caso, De Martini si è mostrato molto gentile nei confronti dell'apprendista che per quindici giorni è stato ospite dal cugino. In quel periodo riuscì a capire come usare i modelli correttamente ed ha conosciuto l'arnese che spartiva il salice in tre parti uguali, tra l'altro.

È ritornato portando con sé dei campioni di ceste da fabbricare con il fratello Angelo. Spuntavano una nuova professione e un nuovo orizzonte, da conquistare.

Il tempo di ritorno alla città di Ana Rech era più breve e più sicuro. Incredibile come le stesse distanze possono essere percorse in tempi diversi. All'andata la sua mente ed il suo corpo erano presi dall'ansia dell'aspettativa; alla fine portava con sé il mite sollievo della conferma. Delle decisioni fondamentali non sono mai prese in modo corretto, veloce o certo e ci vuole del tempo necessario per l'entità delle sue conseguenze. Ma ce ne rendiamo conto soltanto quando diventano passato, in un lento viaggio di ritorno alle origini delle nostre scelte.



Mais vale um pássaro na mão do que dois voando

A ogni uccello il suo nido è bello



EMSAF. Vista externa da primeira fábrica da Albino Saccaro Empalhação de Garrafões – ano de 1974.

Foto de Ivo Carlos Saccaro. Reprodução de Joel Jordani.

EMSAF. Veduta esterna della prima fabbrica della ditta Albino Saccaro Impagliatura di Bottiglioni – anno 1974.

Fotografia di Ivo Carlos Saccaro. Riproduzione di Joel Jordani.

ALBINO COMPROU um lote, construiu uma pequena casa de cinco por oito metros que abrigava a fábrica, e veio do travessão Henrique D'Ávila para a Vila de Ana Rech. Ângelo, recém-casado, acompanhou o irmão caçula na nova empreitada. Foi na casa dele que Albino morou durante os primeiros anos da Irmãos Saccaro. Era 15 de junho de 1946. Assim, fruto de uma decisão firme e reta, iniciava a história da Irmãos Saccaro.

Dia após dia, eles faziam surgir de suas mãos graciosos cestos para uva numerados em quatro tamanhos, do maior para o menor. Também havia os balaios para padeiros e pasteleiras de três tamanhos, entre outros modelos. A região da Serra do Rio Grande do Sul perfez seu caminho calcada na farta produção de uva e vinho, tornando-se o maior polo vitivinícola do Brasil. Era nessa força econômica peculiar que Albino apostava seu sucesso nas vendas, mas ainda não havia produtos suficientes para alavancar a fábrica.

Albino fez nova temporada em Carlos Barbosa para ampliar seus conhecimentos e, assim, diversificar a produção. Observando o maquinário de operação manual existente, resolveu adquirir similares para que pudesse beneficiar o vime internamente e não mais depender de De Martini para isso. Iria além. Distribuiria

ALBINO ACQUISTÒ Albino acquistò un lotto, vi costruì una piccola casa di cinque per otto metri che ospitava la fabbrica e si trasferì dal “Travessão Henrique D'Ávila” al villaggio di Ana Rech. Angelo, appena sposato, accompagnò il fratello minore nella nuova impresa. È stato da lui che Albino rimase durante i primi anni della “Fratelli Saccaro”. Era il 15 giugno 1946. Così, frutto di una decisione risoluta e corretta, ebbe inizio la storia della ditta “Fratelli Saccaro”.

Giorno dopo giorno, facevano uscire dalle loro mani graziose ceste per carico di uva, numerate in quattro grandezze, dalla più grande alla più piccola. C'erano pure i cesti dei panettieri e pasticciari, pure questi di tre grandezze, tra degli altri modelli. La regione della “Serra Gaúcha” in Rio Grande do Sul ha fatto la sua strada calcata nella intensa produzione di uva e di vino, diventando il più grande centro vitivinicolo del Brasile. Era in questa forza economica singolare che Albino scommetteva il successo di vendita, ma non disponeva ancora di prodotti sufficienti per impulsionare la fabbrica.

Albino decise di passare un pò di tempo, per la seconda volta, a Carlos Barbosa per ampliare le proprie conoscenze e quindi poter diversificare la produzione. Osservando le macchine di operazione manuale esistenti,

seus produtos não somente para o primo, mas para Caxias do Sul, uma grande cidade já, e arredores. Dessa forma, ao invés de fornecedor, transformava o primo em um de seus clientes. Dia a dia, foi aprendendo como se administra uma fábrica: contas a pagar numa gaveta; a receber, noutra; dois bloquinhos de papel separados em uma escrivaninha discretamente posta ao lado esquerdo de quem entrava no espaço. E os bloquinhos começavam a ser preenchidos rapidamente. Toda a produção do mês era vendida somente para o Dal Pont, que lotava a caçamba do seu caminhão International. Outro sucesso eram as cestas de Natal, que, junto com as camas, possibilitaram aos irmãos até contratarem um vendedor para representar os produtos no estado vizinho, Santa Catarina.

A rotina diária seguia um ritual firme e decidido que se iniciava às cinco horas da manhã, geralmente com os aromas do café inundando a cozinha, e da querosene, combustível usado para incandescer os lâmpões que iluminavam a casa e a fábrica. O ânimo tomava conta da família. A empresa dava sinais, embora tímidos, de que poderia dar certo.

Quem passa hoje pela Rua Feijó Júnior em direção à Estação Férrea, em Caxias do Sul, pode ver o lugar onde ficava a loja dos Móveis Dal Pont, do lado esquerdo. O prédio ainda existe e é possível, com um pouco de imaginação, pintar o cenário que se apresentava ali nos idos do final da década de 1940. A estreita calçada ficava mais estreita ainda, pois os pedestres dividiam o espaço com os berços (aqueles de quatro rodinhas),

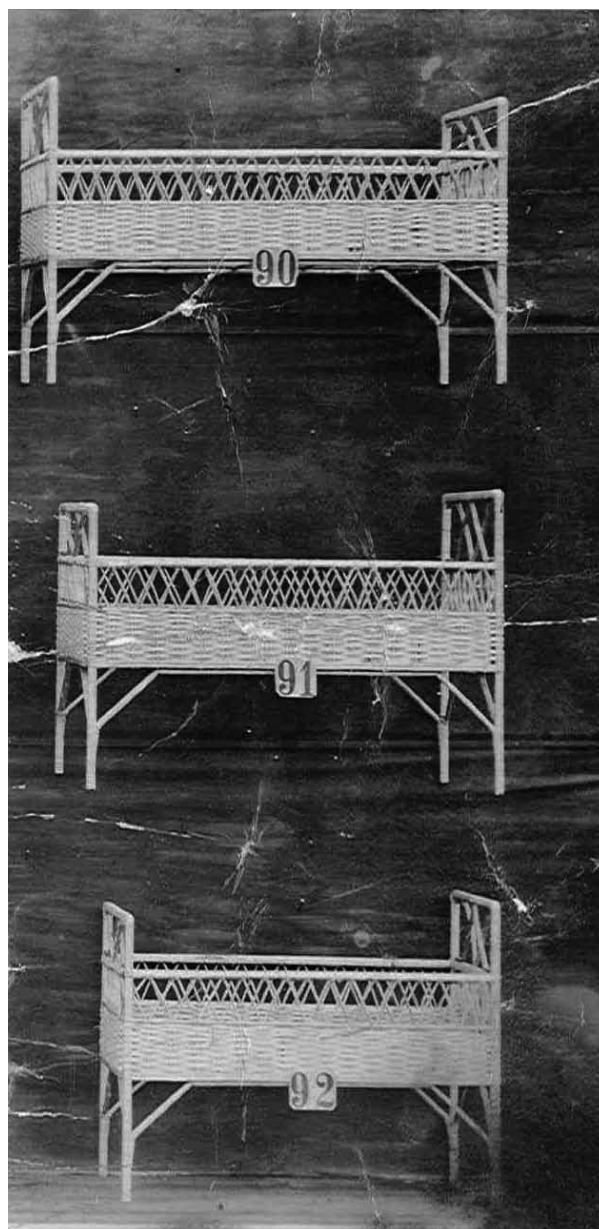
decise di acquisire delle simili affinché potesse beneficiare il vimine a casa sua e così non dipenderebbe più da De Martini per tale rifinitura. Vorrebbe spingersi oltre. Infatti, potrebbe distribuire i suoi prodotti non solo al cugino, ma a Caxias do Sul, ormai una grande città, e dintorni. In questo modo, piuttosto che fornitore trasformava il cugino in uno dei suoi clienti. Giorno dopo giorno, imparava a gestire una fabbrica: conti da pagare in un cassetto; conti da ricevere in un altro; due piccoli blocchi di carta separati su di una scrivania discretamente posizionata a sinistra di chi entrava nello spazio adibito. E i piccoli blocchi passarono ad essere riempiti rapidamente. Tutta la produzione del mese era venduta a Dal Pont, carico che riempiva il suo camion International. Un altro successo erano i cesti natalizi che, assieme ai letti, permisero ai fratelli di assumere un commesso per rappresentare i prodotti nel vicino stato di Santa Catarina.

La routine giornaliera inseguiva un rituale rigido e deciso che iniziava alle 5:00 del mattino, di solito con gli aromi del caffè che inondavano la cucina e con l'odore del petrolio, carburante utilizzato per i lampioni che illuminavano la casa e la fabbrica. L'entusiasmo coinvolgeva tutta la famiglia. La ditta mostrava, anche se timidamente, che potrebbe funzionare a contento.

Uno che passa oggi nella via Feijó Júnior verso la stazione ferroviaria a Caxias do Sul può scorgere a sinistra il locale dove se trovava il magazzino di mobili Dal Pont. Il fabbricato esiste ancora ed è possibile, con un pò di immaginazione, dipingere lo scenario che lì si vedeva, alla fine degli anni 1940. Lo stretto marciapiede







EMSAF: Retrato dos berços para crianças, produtos produzidos em vime pela empresa Irmãos Saccaro – ano de 1954. Fotógrafo não identificado.
EMSAF: Foto delle culle per bambini, prodotti confezionati in vimini dalla ditta Fratelli Saccaro – anno 1954. Fotografo non identificato.

as caminhas e os balaios – todos produtos da Irmãos Saccaro –, ao lado das peças estilo funcional, fabricadas pela própria Dal Pont. Adentrando a porta, os olhos embaralhavam-se de tanta mercadoria. Tudo misturado!

Desse ambiente meio caótico, ressoava, de trás do balcão, uma voz alegre e simpática:

– O que deseja, Dona Alda?

– Olha, Tarciso... – responde a senhora de gestos refinados e trajar elegante. – Hoje eu vim autorizar a Maria, lá do bairro Beltrão de Queiroz, a vir buscar um bercinho para o bebê dela, recém-nascido. Como sempre, quando ela chegar com um bilhetinho assinado por mim, tu podes fazer a entrega.

Ao percorrer os espaços da loja abarrotados de móveis, Dona Alda bateu os olhos em algumas mesinhas de vime, inquirindo o vendedor:

– E essas mesas de centro, quanto custam? Sabe, estou precisando completar o mobiliário da nossa chácara e elas combinam muito bem.

Tarcísio, prontamente, responde:

– Elas se prestam bem, assim como as cadeiras, para esses ambientes de casas de campo e também para as residências de praia. A senhora vai levá-las na cor natural do vime ou quer envernizá-las?

– Olha, pode ser assim como elas estão.

Tarciso finalizou a venda e logo começou a atender outra pessoa. Nesse instante, entrou na loja um senhor jovem, cujo olhar límpido complementado por um sorriso franco denotavam afabilidade, dirigindo-lhe a palavra em tom otimista:

diventava ancora più stretto, perchè i pedoni dividevano lo spazio con culle a quattro ruote, lettini e canestri – tutti dei prodotti della ditta Fratelli Saccaro – accanto a pezzi di stile funzionale, fabbricati dalla stessa Dal Pont. Entrando, gli occhi si spalancavano davanti a tanta merce. Tutto in un gran mischio!

In questo ambiente caotico risuonava da dietro il banco una voce amichevole e simpatica:

- Cosa desidera, signora Alda?

- Guarda, Tarciso... – rispose la signora di gesti raffinati e vestito elegante. Venni oggi consegnare l'autorizzazione perchè Maria, del rione Beltrão de Queiroz, venga prendersi una culla per il suo bambino, appena nato. Come sempre, quando arriva con un biglietto firmato da me, puoi consegnare la culla.

Mentre percorreva gli spazi del magazzino affollato di mobili, Dona Alda, mise gli occhi su dei tavolini di vimini, chiedendo al venditore:

- E questi tavolini, quanto costano? Sai, ho bisogno di completare l'arredamento della nostra fattoria e ci stanno molto bene.

Tarcisio risponde prontamente:

- Vanno molto bene, come le sedie, per degli ambienti di case da campo ed anche per case al mare. Lei le desidera nel colore naturale del salice o preferisce verniciarle?

- Guarda, meglio così come sono.

Vendita compiuta, Tarciso si recò subito verso un altro cliente. In questo momento, entrò nel magazzino un giovane, il cui sguardo chiaro completato da un largo



– Bom dia, Tarciso! É contigo hoje as compras ou com o Ari?

– Hoje é comigo – respondeu Tarciso, ao mesmo tempo em que fazia um sinal para que Romeu deixasse a contabilidade de lado e assumisse o seu lugar nas vendas. Isso também acontecia quando havia muitos clientes para atender.

O processo de compra iniciava com a clássica pergunta, meio com ar de desprezo:

– Albino, quanto tu queres por esses balaios?

Aqui nesta parte do Brasil colonizada por imigrantes italianos, desde cedo, aprende-se a não valorizar muito a mercadoria que se quer adquirir. E tem outra: se não souber pechinchar, não é bom comprador.

– Bom... – responde Albino – Isso aqui vale X cruzeiros.

– Ah, não, eu só posso te pagar X menos 10. E ainda quero um brinde pela compra.

– Na verdade, eu preciso te vender. Mas só te faço esse preço se tu me pagares à vista – retruca Albino, complementando:

– Eu mando te entregar com o caminhãozinho de frete.

Assim que Albino virou as costas, Tarciso falou para si mesmo: “Esse rapaz não vai longe. Ele aceita a proposta que eu faço. Como consegue pagar os empregados fazendo esse preço?”. Já Albino, saía contente, com um sorriso mais largo que aquele que havia iluminado seu rosto quando da chegada. Em seu íntimo, uma certeza: aquela porta o veria entrar muitas vezes.

sorriso dimostrava affabilità, parlandogli in un tono ottimistico:

- Buon giorno, Tarciso! Gli acquisti vengono oggi trattati con te o con Ari?

- Oggi è con me – rispose Tarciso – allo stesso tempo in cui faceva segno a Romeu perchè tralasciasse la contabilità e prendesse il suo posto nelle vendite. Questo accadeva sempre che ci fossero molti clienti da servire.

Il processo di compravendita iniziava con la classica domanda, con un'aria finta di disprezzo:

- Albino, quanto vuoi per questi canestri?

Da queste parti del Brasile colonizzate da immigranti italiani si impara presto a fingere di non dare molto valore alla merce che si vuol acquistare. E c'è un'altra cosa: se uno non sa barattare, non è un buon compratore.

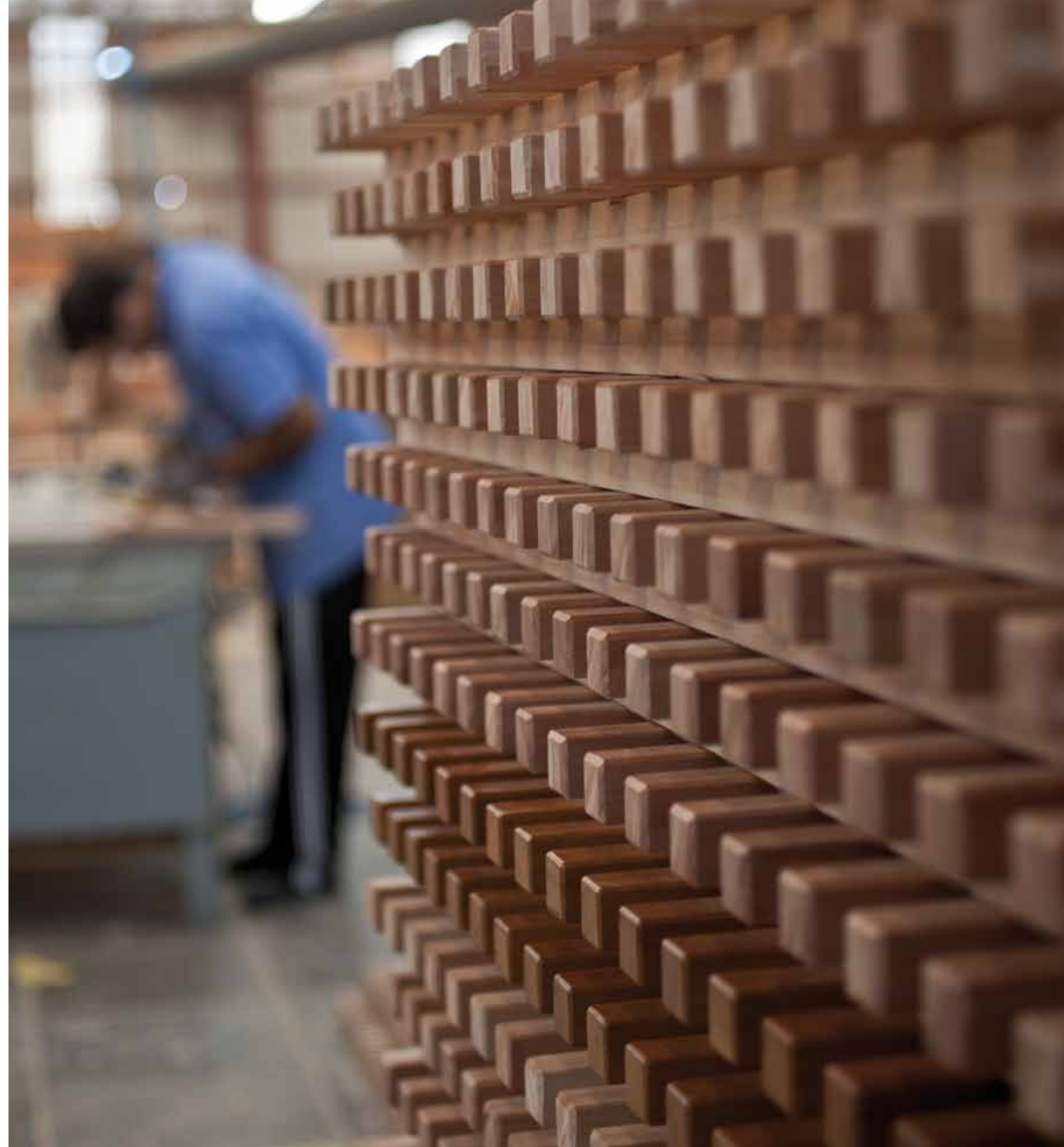
- Beh... – risponde Albino – questo vale X cruzeiros.

- Oh no, posso pagare solo X meno 10. E voglio ancora un regalo per l'acquisto.

- In realtà, ho bisogno di vendere. Questo prezzo te lo faccio soltanto se mi paghi ora in contanti – risponde Albino. E conclude:

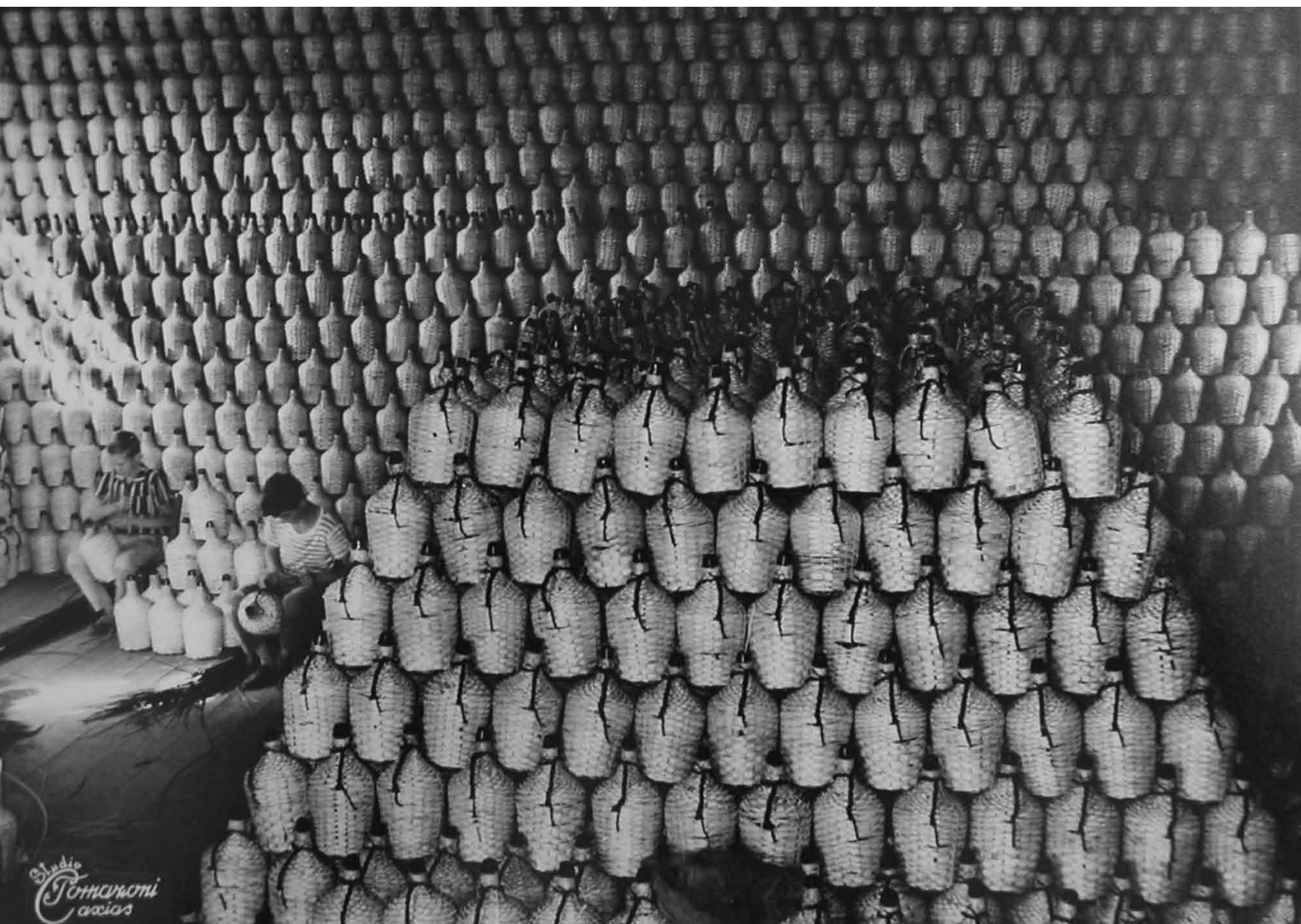
- Ti farò la consegna con il camioncino.

Appena Albino gli ha girato le spalle, Tarciso disse tra di sé: “Questo ragazzo non si farà strada. Accetta la prima offerta che gli faccio. Come mai riesce a pagare i dipendenti, praticando tali prezzi?” Albino però se ne andava contento, con un sorriso più ampio di quello che aveva illuminato il suo volto al momento dell'arrivo. Nel suo intimo aveva una certezza: quella porta lo vedrebbe entrare ancora molte volte.





No vinho, a verdade
Nel vino la verità



EMSAF. Funcionários colocando alças em garrafões - década de 60. Empresa Albino Saccaro Empalhação de Garrafões.
Foto: Studio Tomazoni Caxias.

EMSAF. Dependentes appendendo dei manici nei bottiglioni - decade 1960. Ditta Albino Saccaro Impagliatura di Bottiglioni.
Fotografia: Studio Tomazoni Caxias.

EM 1963, a Irmãos Saccaro não mais existia para Albino. A verdade dói, mas tem que ser aceita se quisermos que as coisas mudem. E estava mais do que claro que, após dez anos, a fábrica não tinha progredido. Era momento de tomar o destino pelas mãos novamente. Vendeu sua participação na empresa ao irmão, Ângelo, que, por sua vez, revendeu para uma família vizinha aos Saccaro, e resolveu plantar batatas. Espantoso, não? Desgostoso, procurou terras na região da Serra Gaúcha e na Serra Catarinense, convicto do retorno à atividade agrícola. Acabou por comprar quatro hectares perto da Vila mesmo, um trator e voltou à origem. E isso incluía o vime.

Para sobreviver, e não fazer tão doloroso o sonho desfeito, descascava o vime e vendia até em Porto Alegre. Foi quando o passado o alcançou.

Emílio Michelin era proprietário de uma expoente vinícola caxiense que, esporadicamente, ia a Ana Rech realizar alguns experimentos de empalhação de garrafões de cinco litros de vinho, ainda antes do fim da Irmãos Saccaro. Como uma aparição de uma época já não existente, certo dia, encontrou Albino e lembrou-lhe que o projeto de mudança na comercialização de vinho, antes a granel, migrando para o garrafão, havia

NEL 1963 la ditta Fratelli Saccaro non esisteva più per Albino. La verità fa male, ma dev'essere accettata se vogliamo cambiare le cose. Ed era più che chiaro che dopo dieci anni la fabbrica non aveva progredito. Era il momento di riprendere in mano il destino. Albino ha venduto la sua partecipazione nella società al fratello Angelo che a sua volta l'ha venduta ad una famiglia vicina e decise di coltivare patate. Incredibile, no? Disgustoso, ha cercato delle terre nella Serra Gaúcha e nella Serra di Santa Catarina, convinto che la scelta migliore era il ritorno all'attività agricola. Ma poi decise di comprare quattro ettari di terreno nei pressi del villaggio, un trattore e tornò all'origine. Ciò includeva come sempre il salice.

Per sopravvivere e non tornare il sogno infranto così doloroso, pelava i vimini e li vendeva puliti perfino a Porto Alegre. Fu quando il passato l'ha raggiunto.

Emilio Michelin era proprietario di un'espone vinicola caxiense, il quale si recava occasionalmente a Ana Rech per fare degli esperimenti nell'impagliatura dei bottiglioni di vino da cinque litri, prima ancora della chiusura della ditta Fratelli Saccaro. Come un'apparizione di un'epoca che ormai non esisteva, un giorno si è incontrato con Albino e gli ha ricordato

saído do papel e ganhava vida. “Vais te divertir muito com isso, Saccaro!”, bradava, aos risos, Emílio. Albino entendeu o recado e percebeu que as coisas mudavam.

Surgia um novo e promissor mercado. Essa técnica utilizava o miolo do vime descascado e trançado para envolver o vasilhame de modo a possibilitar seu manejo e portabilidade. Grandes vinícolas despontavam no cenário regional, como a Cooperativa Vinícola Rio-grandense, a Mosele, a Antunes, Cereser e a Passarim, entre dezenas de outras iguais ou menores, a maioria delas cantinetas familiares. Esse mercado pôde se desenvolver graças à formação agrária da Região Nordeste do Rio Grande do Sul – constituída em minifúndios, ou lotes de 25 hectares cada –, ao incentivo governamental para o plantio das viníferas e, claro, aos conhecimentos trazidos pelos imigrantes italianos.

Com o dinheiro advindo da venda da empresa, Albino construiu um espaço de cinco e cinquenta por oito metros ao lado de sua casa, num lote adquirido na rua de chão batido Padre Gerônimo Rossi, na vila de Ana Rech, posicionado verticalmente à avenida principal. No local, era realizada a empalhação de garrações, fazendo surgir um novo negócio sob a razão social Albino Saccaro, no dia 11 de outubro de 1963. O problema fundamental do vime continuava – apenas uma vez por ano era possível cortá-lo e, então, extrair o miolo para o trançado. Isso demandava uma altíssima necessidade de armazenagem e de capital de giro até regularizar o fornecimento, o que demoraria anos para acontecer; e era uma realidade que precisava

il progetto del cambiamento nella commercializzazione di vino che, fatta finora all'ingrosso, d'ora in poi sarebbe fatta in bottigioni. Il progetto usciva dalla carta e diventava realtà. “Avrai di che divertirti con questa modifica, Saccaro”, gli diceva Emilio ridendo. Albino ha capito il messaggio e percepì che le cose stavano cambiando.

Nasceva un nuovo e promettente mercato. Questa tecnica utilizzava il salice pelato ed intrecciato per avvolgere il bottiglione in modo da consentirne il maneggio ed il trasporto più sicuro. Grosse vinicole spuntavano nello scenario regionale, come la Cooperativa Vinicola Rio-Grandense, la Vinicola Mosele, la Antunes, la Cereser e la Passarin, tra decine di altre uguali o più piccole, per lo più familiari. Questo mercato si è sviluppato grazie alla formazione agraria della regione nordest di Rio Grande do Sul – costituita da minifondi o terreni di 25 ettari ciascuno –, ma grazie anche all'incentivo governativo alla coltivazione della vite e ovviamente alla conoscenza degli immigranti italiani in merito.

Con i soldi ricavati dalla vendita dell'azienda, Albino costruì un capannone di 5,50 per 8 metri, accanto alla sua casa, in un lotto acquistato nella via di terra battuta Padre Gerônimo Rossi, nel villaggio di Ana Rech, in posizione verticale riguardo al viale principale. Nel luogo veniva realizzata l'impagliatura di bottigioni, dando origine ad una nuova azienda sotto il nome ufficiale Albino Saccaro. Era l'11 ottobre 1963. Persisteva però il problema fondamentale del salice. Infatti, solo una volta all'anno era possibile tagliarlo



EMSAF. Retrato dos filhos de Albino Sacaro, quando crianças, em Ana Rech – ano de 1968. Na frente: João Jacinto Saccaro e Juliana Saccaro. Atrás: Cornélio Saccaro, Ivo Carlos Saccaro, Maria Justina Saccaro, Tereza Saccaro e Cecília Luíza Saccaro. O filho mais velho, Jorge, não aparece na imagem pois estava no seminário. Fotógrafo não identificado.

EMSAF. Fotografia dei figli di Albino Saccaro, da bambini, ad Ana Rech – anno 1968. Prima fila: João Jacinto Saccaro e Juliana Saccaro. Dietro: Cornélio Saccaro, Ivo Carlos Saccaro, Maria Justina Saccaro, Tereza Saccaro e Cecília Luíza Saccaro. Il figlio più grande, Jorge, non si vede nella foto perchè era in Seminario. Fotografo non identificato.



ser enfrentada.

Assim, o cotidiano seguiu seu caminho ditado pelo tempo do vime. À noite, era hora de umedecê-lo com a água vinda do poço que ficava ao lado da fábrica para dar maleabilidade ao material. Pela manhã, bem cedo, quando ainda não estava acordado seu segundo filho homem, Ivo, recém-nascido, e após um rápido café da manhã, Albino acendia as fracas luzes do galpão. Envolto na penumbra da manhã, trançava os fundos dos garrafões para, depois, levá-los até as famílias que faziam o invólucro. Entre sete e oito da manhã, buscava o invólucro pronto e finalizava o serviço com o chamado trançadinho, que era o cabo do vasilhame. Então, ia até a vidraria descarregar os garrafões prontos e recolher mais garrafões nus. Esse frenético ciclo ocorria em duas horas e alguns minutos, e, assim, pontuava o restante dos dias, num total de até quatro viagens diárias. A velocidade do processo era possível graças à providencial modernização imposta por Albino, que adquiriu uma máquina alemã motorizada de partir vime, que retirava com alta velocidade o miolo das varas, deixando pronta a matéria-prima.

Era uma rotina gostosa, que pertencia às mesmas personagens diariamente: às famílias, aos clientes, aos amigos da vidraria – que muito ajudaram a Albino financiando a compra dos garrafões em seus primeiros anos. Tudo ia à frente e os dias passavam e passavam sem serem percebidos. O sucesso do negócio fez com que construísse um pavilhão de teto arredondado na Avenida Rio Branco, numa esquina recém-adquirida, e também contratasse um

e ricavarne la materia prima per l'intrecciato. Questo richiedeva la necessità premente di magazzino oltre a capitale in contanti fino alla regolarizzazione del fornimento, ciò che richiederebbe anni per accadere; ed era una realtà che doveva essere affrontata.

Così, il quotidiano proseguì il suo cammino dettato dai tempi del salice. Di notte veniva immerso nell'acqua proveniente dal pozzo accanto alla fabbrica, per dare flessibilità al materiale.

Al mattino, molto presto, quando il secondo figlio neonato Ivo non si era ancora svegliato, dopo una rapida colazione, Albino accendeva le deboli luci del capannone. Avvolto dalla penombra mattinale, intrecciava i fondi dei bottiglioni per portarli poi alle famiglie che facevano il resto dell'avvoltoio. Tra le sette e le otto del mattino raccoglieva i bottiglioni rivestiti dall'intrecciato e provvedeva l'intreccio del manico. Subito dopo si recava alla vetreria, scaricava quelli pronti e prendeva degli altri senza impagliatura. Questo frenetico vaivieni avveniva in due ore e qualche minuto, e così tutti i giorni della settimana, con un totale di persino quattro viaggi al giorno. La velocità del processo era possibile grazie ad un ammodernamento concluso da Albino, che aveva acquisito una macchina tedesca

encarregado para a produção chamado Vitor, ou Vetoret, como foi apelidado. O volume de pedidos, na segunda metade da década de 1960, chegou a tal patamar que a Albino Saccaro empalhava quase quarenta mil garrações ao mês, atendendo a outros estados e vinícolas das mais diversas, como a Vinhos Casagrande, de Tangará (SC), para os quais o envio era realizado por meio do transporte ferroviário.

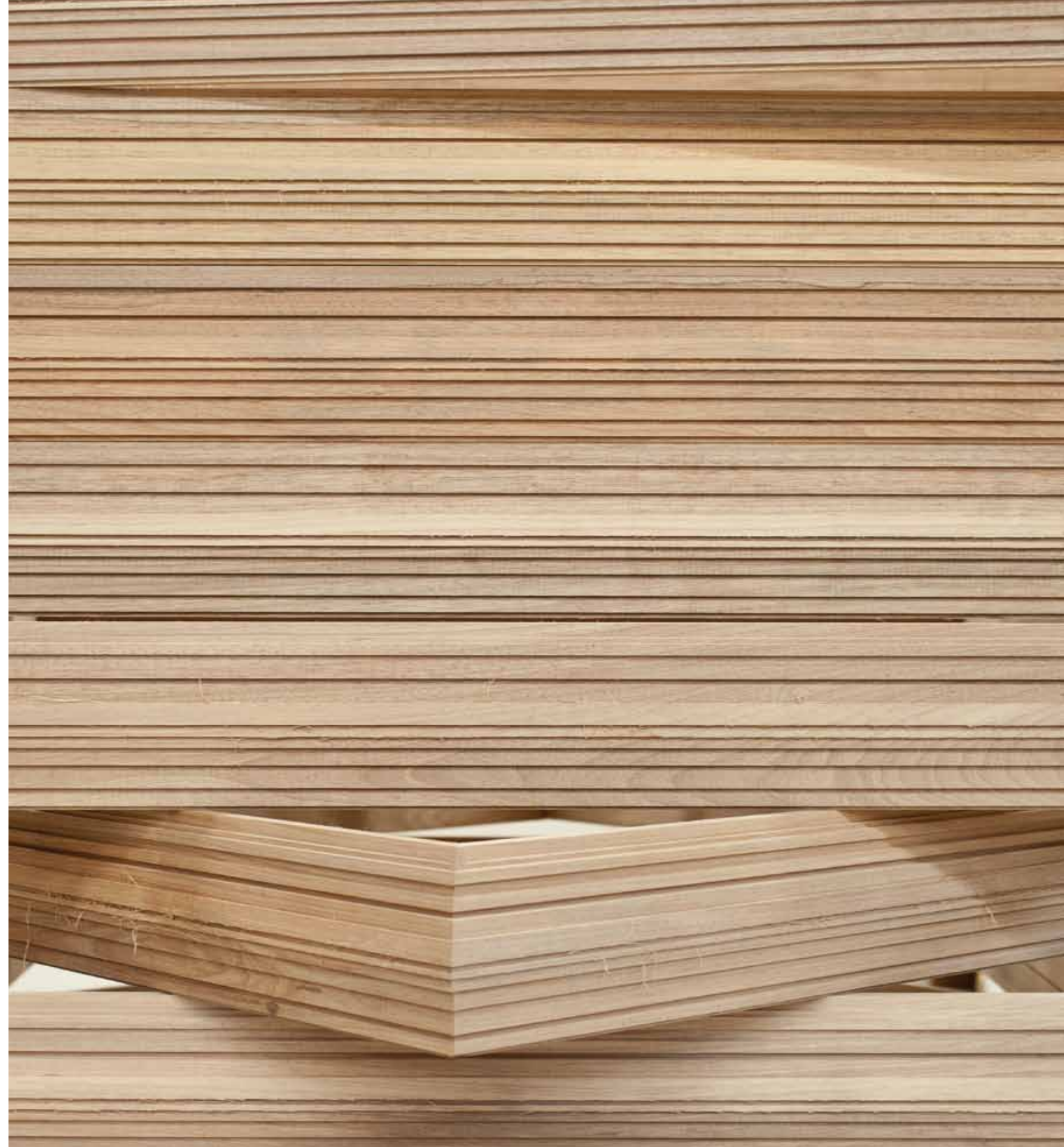
A família crescia também. Jorge estava no seminário. Ivo, Cornélio e as meninas, Cecília, Tereza, Maria Justina e Juliana auxiliavam na produção, enquanto o pequeno João brincava no terreno baldio sob o olhar cuidadoso da mãe, Gema.

Uma cena diária, daquelas que gostamos que se repita, como num nostálgico filme com defeito, que não queremos nem podemos fazer com que vá adiante. E se repetiu durante quinze anos. Mas a vida está encerrada no tempo e corre contra ele. Nada mais normal. Nada mais espantoso. Os Saccaro viviam outro tempo, o tempo do vime. Nada mais normal. Nada mais espantoso.

da spartire vimini, trainata a motore, che estraeva con grande rapidità le aste pulite, lasciando la materia prima pronta.

Era una routine piacevole che coinvolgeva gli stessi personaggi ogni giorno: le famiglie, i clienti, gli amici della vetreria – che tanto hanno aiutato Albino, finanziando la compera dei bottiglioni nei primi anni. Tutto camminava a meraviglia e i giorni passavano inosservati. Il successo negli affari lo ha portato a costruire un capannone dal tetto arrotondato nel viale Rio Branco, in un angolo appena acquistato, e a contrattare un incaricato della produzione, chiamato Vitor, soprannominato Vetoret. Il volume delle ordinazioni, nella seconda metà della decade 1960, raggiunse tal punto che la ditta Albino Saccaro impagliava quasi 40 mila bottiglioni al mese, vendendo la produzione ad altri Stati della federazione ed alle più svariate vinicole, come la “Vini Casagrande” di Tangará (SC), utilizzando non poche volte il trasporto ferroviario per la spedizione.

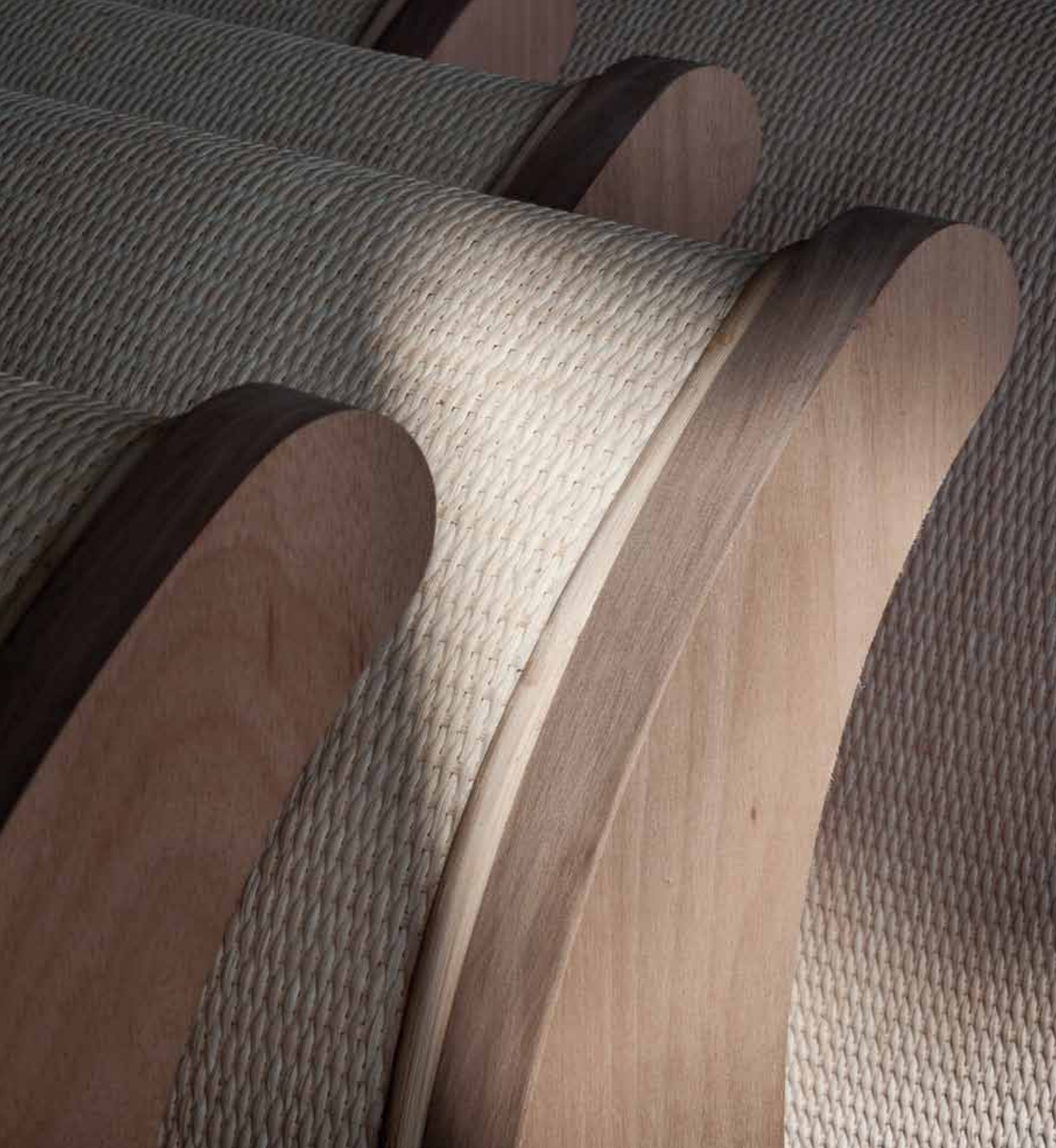
Intanto la famiglia cresceva. Jorge era in seminario. Ivo, Cornélio e le ragazze Cecilia, Tereza, Maria Justina e Juliana aiutavano nella produzione, mentre il piccolo João giocava nel cortile sotto l'attento sguardo della madre Gema. Una scena quotidiana, di quelle che ci piace si ripetano, come in un nostalgico film difettoso, che non vogliamo nè possiamo far sì che vada avanti. E ciò si repetè per ben quindici anni. Ma la vita è rinchiusa nel tempo e corre contro lo stesso. Niente di più normale. Niente di più sorprendente. La famiglia Saccaro viveva altri tempi, i tempi del salice. Niente di più normale. Niente di più sorprendente.





No fio do bigode
Per un pelo di barba





ERAM QUATRO a cinco mil quilos de vime estocados. Egídio, agricultor de pai e mãe, contemplava todos aqueles feixes cuidadosamente amarrados e uma dúvida cruel assolava a sua mente: “E, se no ano que vem, o tio Toni não ficar com o material? Pode ser que ele fique, pode ser que ele não fique...”

A chegada de Bortolo, com seu grande e inconfundível bigode, não só serviu para interromper seu pensamento, como foi deveras providencial: “Por que tu não procuras aquele homem de Ana Rech? Ele fabrica móveis de vime e, certamente, vai se interessar pelo teu produto”. Seguindo o conselho, Egídio rumou de Campestre da Serra para Ana Rech, Caxias do Sul. Era um domingo à noite quando ele bateu à porta da velha casa de madeira e foi atendido por Albino. Mais que uma relação cliente-fornecedor, nascia uma grande amizade. A folhinha registrava o ano de 1973.

Os vimeiros crescem em terras úmidas, geralmente, não utilizadas para a agricultura. Eles brotam fortes e bonitos, desde que seja feita uma limpeza periódica e haja um cuidado especial com o ataque de formigas. Depois de três anos, a produção possibilita um excelente aproveitamento, embora já possa ser utilizada a partir do primeiro ano. Os Ballardin iniciaram

C’ERANO QUATTRO a cinque mila chili di vimini accumulati. Il contadino Egidio guardava tutti quei fasci legati con cura e un dubbio crudele invadeva la sua mente: “E se l’anno prossimo lo zio Toni non prende il materiale? Può volerlo o meno...”

L’arrivo di Bortolo, con i suoi grossi ed inconfondibili baffi non solamente interruppe il suo pensiero come è stato davvero providenziale: “Perché non vai da quel signore di Ana Rech? Lui fa dei mobili di vimini e certamente sarà interessato al tuo prodotto.” Seguendo il consiglio, Egidio partì da Campestre da Serra verso Ana Rech, Caxias do Sul. Era domenica, tarda sera, quando bussò alla porta della vecchia casa di legno e fu ricevuto da Albino. Più di un rapporto da cliente e fornitore, nasceva una grande amicizia. Il calendario segnalava l’anno 1973.

Il salice cresce nelle zone umide generalmente non utilizzate nell’attività agricola. Spunta forte e bello, sempre che venga fatta una pulizia periodica e ci sia un’attenzione particolare all’attacco delle formiche. Dopo tre anni la produzione offre un ottimo sfruttamento, benchè possa essere utilizzata sin dal primo anno. La famiglia Ballardin ha iniziato la coltivazione del salice con piantelle portate in carrozza dalla ca-



a plantação dos pés de vime a partir de mudas trazidas de carreta da Capela São Roque para a propriedade deles. Os vimes eram usados para amarrar parreiras e confeccionar cestos destinados às lides agrícolas e aos afazeres domésticos, ficando o excedente da produção disponível para a venda, como complementação da renda familiar.

E, assim, os sucessivos anos presenciaram Albino percorrer o caminho da busca de matéria-prima, solidificando um relacionamento construído em cima da confiança. Egídio viu o fim de suas preocupações, pois, agora, tinha assíduo comprador. E a compra era como ele gostava que fosse: tudo pesado e pago no ato, sem choro. Certa feita, a soma foi feita errada, faltando mil cruzeiros para completar o custo da compra. Egídio não conferiu o pagamento, colocou o dinheiro no bolso e, no outro dia, fez uma viagem a Vacaria. No retorno, sua mulher lhe disse:

– O Albino veio aqui.

Egídio se surpreendeu:

– Mas veio fazer o quê?

Ela respondeu:

– Quando ele chegou em casa, percebeu que tinha te dado dinheiro a menos. Deu meia volta e retornou para completar o que faltava.

ppella di São Roque verso la loro proprietà. I ramicelli erano usati per legare le viti e per confezionare dei cesti destinati a lavori agricoli e domestici. L'eccedente della produzione veniva venduto come complemento al reddito familiare.

E così gli anni successivi hanno assistito Albino a percorrere la strada in cerca di materia prima, consolidando un rapporto costruito sulla fiducia. Egídio ha visto la fine delle sue preoccupazioni, poichè ora aveva un assiduo compratore. E l'acquisto si svolgeva come gli piaceva: tutto pesato e pagato in contanti, senza barattare. Una volta la somma risultò sbagliata. Infatti, mancavano mille cruzeiros per completare il costo dell'acquisto. Egídio non ha conferito il pagamento, ha messo i soldi in tasca e il giorno seguente si è recato alla città di Vacaria. Al rientro, sua moglie gli disse:

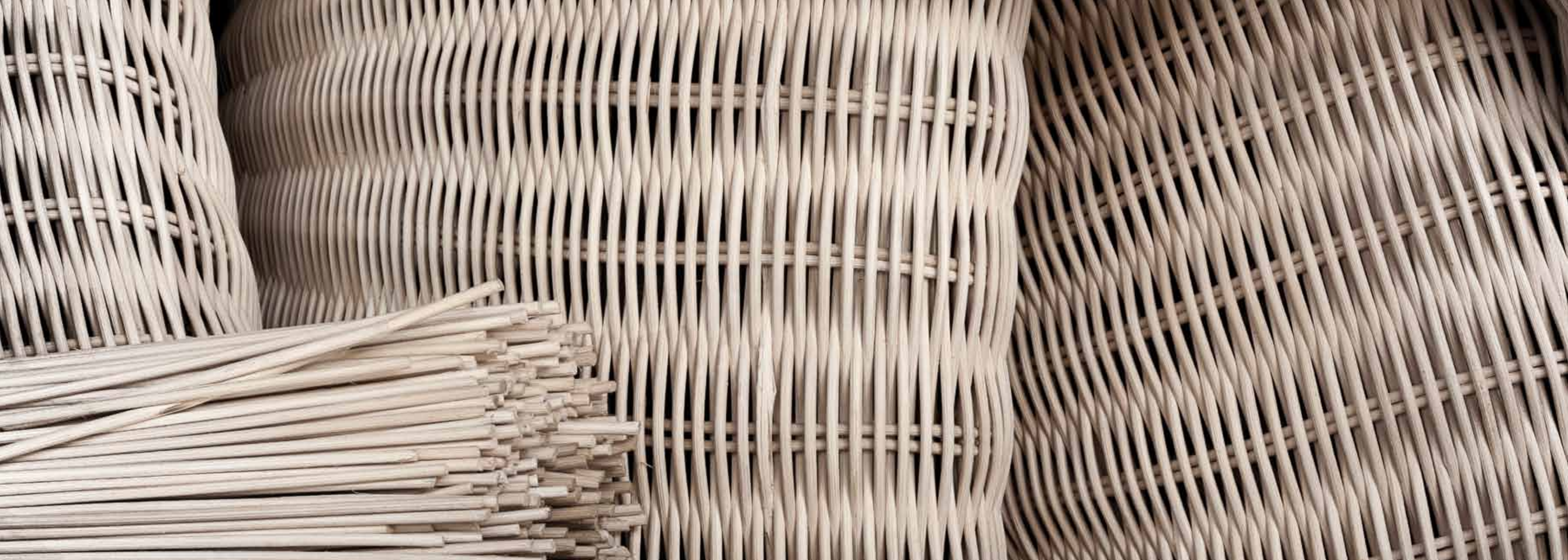
– Albino è venuto qui.

Egídio rimase sorpreso:

– Ma, che cosa è venuto a fare?

Lei rispose:

– Quando lui è tornato a casa ieri, percepi che ti aveva pagato meno del dovuto. Venne subito qui per pagare quello che mancava.



Uma parte por vez
Una parte alla volta





Ana Rech – 1950. Foto do acervo do Arquivo de Ana Rech. Fotógrafo não identificado.
 Ana Rech – 1950. Fotografia dell'Archivio di Ana Rech. Fotografo non identificato.

O DIA COMEÇAVA cedo na residência da família Paloschi. Seu Nadir tomava o caminho mais curto que o levaria à construção que ele, junto com outros colegas pedreiros, estava erguendo, enquanto Dona Gelssi deixava o café pronto e ia acordar os filhos “um pouco” maiores. Após a refeição matinal, a “gurizada”, como nós aqui do extremo Sul do Brasil chamamos um grupo de meninos e meninas, descia até o porão da casa e iniciava o trabalho diário de trançar os garrafões. Logo, a atividade era deixada de lado, pois o rumo de todos era a escola. A continuidade somente se daria após o almoço e, aí, sim, ia até a noite. O descanso e as brincadeiras ficavam para os domingos. Os Paloschi não eram os únicos a cumprir essa rotina diária.

A grande maioria das famílias de Ana Rech complementava a renda com a empalhação de garrafões. O antigo distrito, atual bairro de Caxias do Sul, é a única localidade do Brasil cuja nomenclatura homenageia uma mulher imigrante.

LA GIORNATA INIZIAVA presto presso la famiglia Paloschi. Nadir prendeva il cammino più breve che lo portava al fabbricato che lui ed altri colleghi muratori stavano costruendo, mentre la signora Gelssi lasciava il caffè pronto e svegliava i figli minorenni. Dopo la colazione, i bambini – ragazzi e ragazze – scendevano nello scantinato della casa e incominciava il lavoro di tutti i giorni, e cioè l’impagliatura dei bottiglioni. Poco dopo, l’attività era tralasciata e tutti si preparavano per andare a scuola. Riprendevano il lavoro soltanto dopo pranzo e continuavano senza sosta fino l’ora di cena. Il riposo ed i divertimenti erano rinviati alla domenica. La famiglia Paloschi non era l’unica a compiere questa routine ogni giorno.

La stragrande maggioranza delle famiglie di Ana Rech completava il reddito familiare con l’impagliatura di bottiglioni. L’antico distretto ed attuale rione di Caxias do Sul è la sola località in Brasile che rende omaggio, con il suo nome, ad una donna immigrante.

E ela tem uma história muito bonita de coragem e determinação, valores predominantes naqueles que, no século dezenove, deixaram a longínqua Itália para buscar no novo mundo a esperança de dias melhores para si e para os seus. Ana Rech, natural de Pedavena, era uma viúva que possuía sete filhos e desejava emigrar, assim como milhares de camponeses deserdados pela Revolução Industrial que chegara com força ao Norte da Itália, amplamente respaldada pela recém-concluída Unificação Italiana.

Em 1877, nossa jovem heroína ameaçou jogar-se no rio Piave, junto com sua prole, forçando a liberação de seu passaporte para a tão sonhada “Mérica”. O governo italiano dificultava a vinda de famílias inteiras para evitar que os vínculos fossem partidos, sobretudo, porque estes representavam polpudas divisas econômicas.

Enfim, ela conseguiu a liberação e, após a penosa travessia do Atlântico, chegou à 8ª Légua, Travessão Leopoldina, lote 104, divisão estabelecida pela Inspetoria Especial de Terras e Colonização. Como os Rech iriam sobreviver se, dos sete filhos de

Una donna con una bella storia di coraggio e determinazione, valori prevalenti in coloro che nel XIX secolo lasciarono l'Italia per cercare nel nuovo mondo la speranza di giorni migliori per loro stessi e famiglia. Ana Rech, oriunda da Pedavena, era una vedova, madre di sette figli e voleva emigrare come migliaia di contadini diseredati dalla rivoluzione industriale approdata con forza nel nord Italia, ampiamente sostenuta dalla recente unificazione italiana.

Nel 1877, la nostra giovane eroina ha minacciato di gettarsi nel fiume Piave, insieme ai figli, pur di ottenere il rilascio del suo passaporto che la porterebbe verso la tanto sognata “Mérica”. Il governo italiano ostacolava la partenza di intere famiglie, per evitare che i vincoli fossero interrotti, soprattutto perché questi rappresentavano l'entrata di ingenti divise economiche.

Finalmente lei riuscì ad ottenere il rilascio e, dopo la penosa traversata dell'Atlantico, è arrivata alla “VIII Légua”, “Travessão Leopoldina”, lotto 104, divisione stabilita dall'Ispettorato di Terre e

Ana, apenas Ângelo tinha vinte e seis anos e estava apto ao trabalho e os demais eram menores de idade? Ela, entretanto, pela visão própria dos pioneiros, percebeu que, na direção das terras que lhe foram ofertadas e que pagaria a duras penas, iria, num futuro próximo, ao longo da estrada, estabelecer-se a rota comercial que ligaria a Colônia Caxias ao Litoral do Rio Grande do Sul. Ergueu sua modesta casa de negócios que servia, igualmente, de pouso para os tropeiros que intercambiavam farinha, hortaliças, ovos, leite, cereais com queijos, charque, açúcar amarelo, cachaça, couro e lã. A venda começou a ficar conhecida, gerando a expressão: “Vamos pousar na Ana Rech!”.

O lugarejo que não tinha nome, pois não havia sido previsto pelos agrimensores, passou a ser chamado, popularmente, de Ana Rech. A piedosa senhora concedeu parte de suas terras para a construção da Igreja e do cemitério, vendendo terrenos, em preços módicos, para o estabelecimento do Colégio das Irmãs do Imaculado Coração de Maria e do Convento dos Monges Camaldulenses. Ana lançou as sementes da vila.

Colonizzazione. Come mai la famiglia Rech potrebbe sopravvivere se dei sette figli di Anna soltanto Angelo aveva 26 anni ed era in grado di lavorare, mentre tutti gli altri erano minorenni? Lei, tuttavia, con una visione propria da pionieri, si rese conto che, vicino alle terre a lei concesse e che avrebbe pagato con tanto sacrificio, sarebbe stata aperta tra breve la grande strada che dovrebbe collegare Caxias al litorale di Rio Grande do Sul. Ana si diede da fare e costruì un modesto negozio che tra l'altro serviva anche da osteria e albergo ai commessi viaggiatori che intercambiavano merci di ogni tipo, come farina, ortaggi, uova, latte, cereali per formaggio, carne secca, zucchero, acquavite di canna da zucchero, cuoio e lana. Il negozio divenne conosciuto e si sparse l'espressione tra i viaggiatori: “Ci fermeremo per albergarci da Ana Rech.”

Il villaggio senza nome, poichè non vi era stato previsto un centro commerciale dagli agrimensores, divenne conosciuto popolarmente come Ana Rech. La pia donna fece donazione di parte delle sue terre per la costruzione della chiesa e del cimitero, oltre a vendere pezzi di terra a basso prezzo per lo stabilimento del Collegio delle Suore del Cuore Immacolato di Maria e del convento dei monaci Camaldolesi. Fu l'attuato di Ana quindi che diede origine al villaggio.

Ma che c'entra in questa storia la famiglia di Nadir e Gelssi? La signora Gelssi è addirittura pronipote di Ana Rech! Gli abitanti della località hanno ereditato dalla presunta figura fragile da abiti lunghi e scuri, con un grande fazzoletto coprendone la



E a família do Seu Nadir e da Dona Gelssi o que tem a ver com esta história? Mas não é que ela é bisneta da Ana Rech! Os moradores da localidade herdaram da suposta frágil figura de vestes longas e escuras, com um grande lenço a lhe cobrir a cabeça, um significativo espírito coletivo e a ideia de construir o futuro com as próprias mãos, traços presentes no DNA de toda a região colonizada por imigrantes italianos.

Esse mundo criado com muita luta e inabalável fé não deixava nenhum lugar para a ociosidade. Desde a mais tenra idade, as crianças habituavam-se a executar pequenas tarefas domésticas, participando, inclusive, das atividades agrícolas das colônias e interiorizando, desde cedo, o conceito de que o progresso só é alcançado pelo trabalho.

Dessa forma, para os filhos dos Paloschi, ocupar as tardes trançando garrafões não significava sacrifício de espécie alguma. Aliás, muito pelo contrário, era a habilidade das mãos que garantia

testa, un significativo spirito collettivo e solidale, oltre l'idea di costruire il futuro con le proprie mani, traccia presenti in tutta la regione colonizzata da immigranti italiani.

Questo mondo creato con molte lotte e fede incrollabile non lasciava spazio alla pigrizia. Fin dalla tenera età, i bambini erano abituati a svolgere lavori domestici, partecipavano anche alle attività agricole delle colonie e così si formavano l'idea che il progresso si ottiene soltanto con il lavoro.

Intal senso, per i figli dei Paloschi occupare i pomeriggi impagliando bottiglioni non significava oltremodo un sacrificio. Al contrario, era l'abilità delle mani che garantiva una tavola nutrita, qualche spicciolo per le eventuali ghiottonerie e l'acquisto di libri e quaderni scolastici.

Le radionovelle e le chiacchierate propiziavano un pomeriggio piacevole per il lavoro svolto a tappe. I più abili intrecciavano il collo dei bottiglioni, che era



uma mesa mais farta, alguns “troquinhos” para as ocasionais guloseimas, a aquisição dos livros e dos cadernos escolares.

As radionovelas e as conversas soltas propiciavam uma tarde agradável para o trabalho realizado em etapas. Os mais habilidosos trançavam a parte do pescoço do garrafão, que era a mais difícil; a parte de baixo ficava ao encargo dos menos experientes, geralmente, os mais jovens, enquanto o arremate, mais complicado, cabia ao melhor trançador.

E, assim, os garrafões de vidro empalhados eram armazenados encostados a uma parede no fundo do porão. A caminhonete azul de seu Albino parava em frente a casa para recolher os prontos e deixar mais uma leva para ser trabalhada.

Fernando, um dos filhos do seu Nadir e da dona Gelssi, trabalhou vinte e sete anos na Saccaro. Foi no trançado do vime que ele aprendeu a amar a artefania.

la parte più difficile; la parte inferiore veniva fatta dai meno esperienti, generalmente i più giovani, mentre la rifinitura, più complicata, toccava all'intrecciatore più bravo.

E così i bottiglioni di vetro impagliati erano ammucchiati contro il muro del fondo del capannone. Il furgone blu di Albino si fermava davanti alla casa per raccogliere quelli pronti e scaricare altrettanti da impagliare.

Fernando, uno dei figli di Nadir e Gelssi, ha lavorato per ben 27 anni nella ditta Saccaro. Fu proprio nell'intrecciatura del vimine che ha imparato ad amare l'artigianato.



Bendito plástico
Benedetta plastica





EMSAF. Pavilhão redondo da Albino Saccaro Empalhação de Garrafões – ano de 1968. Foto: Studio Tomazoni Caxias.
EMSAF. Capannone rotondo di Albino Saccaro Impagliatura di Bottiglioni – anno 1968. Fotografia: Studio Tomazoni Caxias.

QUANDO COMPARAMOS o nosso pensamento com a realidade é que nos damos conta do quanto o primeiro é sectário. Achamos que, quando uma coisa termina, a outra começa, pura e simplesmente. Mas as coisas não são bem assim: o velho coexiste com o novo, às vezes, por um longo tempo, até que ele desapareça e o passado só se faça presente na lembrança e no aprendizado que ficou ou, na situação inversa, na mágoa, que faz remoer fatos e nada constrói.

Quando os Saccaro optaram pela continuidade da atividade do vime trocando, todavia, totalmente de produto, isso não aconteceu do dia para a noite. Eles prosseguiram com a empalhação de garrafões, substituída no mercado eficazmente pelo plástico, e retornaram à fabricação de móveis.

A alteração da razão social, sim, foi imperativa. Albino havia sido aconselhado a abandonar a ideia de empresa individual, partindo para uma sociedade. Para que isso se concretizasse, o filho mais velho, Jorge, precisou ser emancipado, e o “novo” empreendimento, nato a 1º de setembro de 1970, passou a se chamar Indústria de Vimes Pioneira Ltda., aludindo ao fato de os Saccaro terem iniciado, em Ana Rech, a produção de artefatos de vime. A partir daí, em relação aos

QUANDO PARAGONIAMO il nostro pensiero con la realtà ci rendiamo conto di quanto il primo è settario. Pensiamo che quando una cosa finisce ne inizia un'altra, semplicemente così. Ma le cose non sono veramente così: il vecchio convive con il nuovo, a volte per lungo tempo, fino a quando non si spegne e il passato diventi presente soltanto nella memoria e nell'insegnamento che rimase oppure, nella situazione inversa, nell'angoscia che, nel rimordere i fatti, non costruisce nulla.

Quando la famiglia Saccaro decise di continuare nell'attività dei vimini, cambiando tuttavia completamente il prodotto, ciò non è successo dal giorno alla notte. I Saccaro hanno proseguito con l'impagliatura di bottiglioni, sostituita nel mercato in modo efficace dalla plastica, e tornarono a fabbricare dei mobili.

Il cambio del nome della ditta, questo sì fu un imperativo. Albino era stato consigliato ad abbandonare l'idea di una ditta individuale e immettere nel mercato una società. A tal fine, il figlio maggiore Jorge venne emancipato e la nuova azienda, nata il 1º settembre 1970, è stata ribattezzata “Indústria de Móveis de Vime Pioneira Ltda.”, in allusione al fatto che i Saccaro avevano iniziato ad Ana Rech la produzione di oggetti

filhos homens, cada um que completava dezoito anos ingressava como sócio, com uma cota de 20% do capital.

Logo – isso pelos idos de 1975 – foi admitido aquele que, sendo o primeiro prototipista, teria um papel fundamental no desenvolvimento dos produtos: Sérgio Rech. Ivo, que nunca mais trançou cabos de garraões, passou a trabalhar com ele, classificando materiais, preparando a madeira e adquirindo algumas máquinas.

A matéria-prima, aliás, já vinha sendo separada havia mais de um ano, pois o garraão não exigia vime de muita qualidade, ao contrário dos móveis. Não demorou muito para que fossem surgindo as cadeiras simples, as de dois arcos, o cestinho arrastão. Não passavam de meia dúzia de modelos que eles nem sabiam para quem iriam vender. Mesmo assim, o negócio se mostrava promissor, pois agora havia parâmetros – além das fábricas de Ana Rech, que Albino viu nascer, o município de Gramado já contava com renomadas empresas desse segmento.

O acréscimo de um curioso “pavilhão redondo”, complementado, mais tarde, por um prédio de três andares situado bem ao lado, foi estratégico para o desenvolvimento do negócio. No caminho que ligava o local à residência dos Saccaro, estavam estabelecidos concorrentes. Ivo, mesmo a contragosto, fazia paradas para o café, no meio da manhã e da tarde, além dos percursos de ida e volta para casa, para observar a procedência dos carros dos compradores

di vimine. Successivamente, riguardo ai figli maschi, quando ognuno di loro compiva 18 anni era assunto come socio con una quota del 20% del capitale.

Ben presto – verso il 1975 – è stato ammesso quello che, come modellatore di prototipi, avrebbe un ruolo chiave nello sviluppo dei prodotti: Sérgio Rech. Ivo, che mai più intrecciò manichi di bottiglioni, lavorava con lui, procedendo alla classificazione dei materiali, alla preparazione del legno e all’acquisto di alcune macchine.

La materia prima, del resto, veniva ormai selezionata da più di un anno, perché il bottiglione non richiedeva dei vimini di qualità, a differenza dei mobili. In poco tempo incominciò la confezione di sedie a due archi e cestini. Era solo una manciata di modelli, che pure loro non sapevano a chi venderli. Eppure, il mestiere sembrava promettente, poichè ora c’erano dei parametri – oltre alle fabbriche di Ana Rech, che Albino aveva visto nascere, il comune di Gramado aveva ormai delle rinomate aziende in questo settore.

L’aggiunta di un curioso “capannone rotondo”, completato più tardi da un fabbricato di tre piani situato proprio accanto, divenne strategico per lo sviluppo della ditta. Sulla strada che collegava il locale alla residenza dei Saccaro si erano stabiliti dei concorrenti. Ivo, anche se a malincuore si fermava, in mattinata e nel pomeriggio ed inoltre nei percorsi di andata e ritorno verso casa, per prendere un caffè e ne approfittava per osservare la provenienza delle macchine dei compratori di mobili delle altre ditte.



EMSAF. Vista da fachada do prédio que abrigava o show room da Vimes Pioneira em Ana Rech – ano de 1983. Fotografia não identificado.
EMSAF. Veduta della facciata del fabbricato che ospitava lo showroom della ditta Vimes Pioneira ad Ana Rech – anno 1983. Fotografia non identificato.



de móveis das outras empresas. Mal sabia ele que estava fazendo, embora de forma rudimentar, aquilo que chamamos hoje de pesquisa de mercado. Foi aí que ele constatou que, especialmente no verão, repetiam-se as placas de Osório, Tramandaí e Cidreira. Esse trajeto logo aumentou – desde a venda em todas as bancas do litoral do Rio Grande do Sul até a uma feira de móveis em São Paulo.

A empalhação de garrações era, definitivamente, uma página virada. Para Ivo, que se entregou de corpo e alma à nova atividade, o futuro estava nos móveis, pois ele não conseguia ver uma evolução nos cestos, nem tecnológica, nem em termos de design, embora as cestas de Natal tenham tido um ciclo de vida longo na organização. Albino fazia todas as compras e Jorge era o conselheiro, até porque a atividade bancária lhe dava uma grande visão financeira. Enfim, tudo era acertado entre eles, sempre depois de muito diálogo. Os clientes começaram a vir até a Pioneira – Ivo achou um papel e começou a anotar os primeiros pedidos. Surgiu, então, o escritório com o ingresso de Maria Justina, a quem ficou a parte administrativa do trabalho.

O grande avanço comercial se deu com a descoberta do mercado de Camboriú, no estado vizinho de Santa Catarina. A ferramenta entregue para o primeiro vendedor não passava de um maço de folhas de ofício nas quais foram coladas fotos dos produtos, feitas de forma amadora, com fundos em vermelho e azul e a identificação “Pioneira” – já marca registrada –, além de pequenas placas de madeira com números do um ao nove, compondo a referência da peça. Foi o primeiro

Non sapeva che stava facendo, sia pure in forma rudimentale, quello che oggi chiamiamo ricerca di mercato. Il fatto è che ha constatato che, soprattutto in estate, si ripetevano le targhe delle città di Osório, Tramandaí e Cidreira. Questo tragitto si è subito ampliato: infatti, passarono a vendere nelle edicole di tutte queste città litoranee di Rio Grande do Sul fino a visitare una fiera del mobile a São Paulo.

L'impaghiatura di bottiglioni era ormai e in definitivo una pagina d'altri tempi. Per Ivo, che si è donato anima e corpo alla nuova attività, il futuro era nei mobili perché non riusciva a vedere un'evoluzione nei cesti, né tecnologica, né in termini di design, benché i cesti natalizi avessero un ciclo di vita lunga nell'organizzazione. Albino si incaricava di tutti gli acquisti di materiale e Jorge era il consulente, perché l'attività bancaria che aveva svolto gli conferiva un'acuta visione delle finanze. Tutto veniva risolto tra di loro, sempre dentro la prospettiva di un dialogo aperto. I clienti cominciarono a visitare la Pioneira – Ivo cominciò a buttare sulla carta le prime richieste. E poi fu montato l'ufficio con l'ingresso di Maria Justina, a chi toccava la parte amministrativa del lavoro.

Il successo commerciale si è verificato con la scoperta del mercato di Camboriú, nello stato vicino di Santa Catarina. Il materiale propagandistico consegnato al primo commesso venditore era solo un mazzo di fogli, in cui erano state incollate le fotografie dei prodotti, scattate in forma amatoriale, con sfondi rosso e blu e con l'identificazione “Pioneira” – ormai un marchio registrato – oltre a piccoli pezzi di legno

catálogo da Saccaro. O resultado superou a expectativa. Quando o vendedor mostrou a quantidade de pedidos que havia realizado, Ivo e Sérgio só se olharam, e o segundo disse, enfático: “Vamos correndo atrás de gente para trabalhar!”. E assim foi: logo estavam em uns dez funcionários trabalhando.

De 1978 até 1981, 1982, um fato importante aconteceu: a descoberta deste mercado por vendedores ambulantes. Ao mesmo tempo, uma empresa de móveis, hoje uma conceituada marca, que havia pouco iniciara suas atividades, estava montando uma rede de representantes comerciais nacionalmente. Eles perceberam que, se acoplassem ao seu mix os qualificados produtos da Pioneira, poderiam ter um ganho extra.

Os móveis de vime deixaram de ser apenas safra de verão para vender nos doze meses do ano.

O trabalho ia até oito, nove, dez horas da noite. As portas estavam abertas. A entrada do plástico, que, no primeiro momento, parecia catastrófica para a atividade econômica dos Saccaro, transformou-se numa grande oportunidade. O olhar sobre o fato determina a cor com que se pinta o momento vivido. A angústia não estava no ato de mudar, mas o que realmente pesava era a responsabilidade da escolha do rumo a ser seguido. Assim, eles aprenderam que o questionamento sempre vem antes; depois, é a hora de arregañar as mangas e partir para a luta.

con dei numeri dall'1 al 9, componendo il riferimento al capo. È stato il primo catalogo della ditta Saccaro. Il risultato ha superato ogni aspettativa. Quando il venditore ha mostrato la quantità di richieste che aveva raccolto, Ivo e Sérgio si guardarono ed il secondo disse con enfasi: “Andiamo dietro a delle persone per lavorare!” E così è stato: in poco tempo c'erano dieci dipendenti al lavoro.

Dal 1978 al 1981-82, si verificò un fatto importante: la scoperta di questo mercato da venditori ambulanti. Allo stesso tempo, un'azienda di mobili, oggi un marchio rinomato, che aveva iniziato la sua attività da poco tempo, stava organizzando una rete di rappresentanti commerciali a livello nazionale. Questi si sono resi conto che, se aggiungessero al loro catalogo i prodotti della Pioneira, potrebbero avere un guadagno in più.

I mobili di vimine, che erano visti come adeguati alla vendita solo in estate, passarono invece ad essere venduti tutto l'anno. In fabbrica allora si lavorava fino alle otto, nove, dieci di sera. Le porte si erano aperte. L'ingresso della plastica, che in un primo momento sembrava catastrofica per l'attività economica dei Saccaro, si trasformò in una grande opportunità. Lo sguardo sul fatto determina il colore con il quale si dipinge il momento vissuto. L'angoscia non sussisteva nell'atto di cambiare, ma quello che veramente pesava era la responsabilità di scegliere la direzione da seguire. In tal senso, impararono che l'interrogativo sempre viene prima; dopo è il momento di rimboccarsi le maniche e darsi da fare.



De pai para filhos
De pai para filhos





EMSAF. Vista do pavilhão redondo. Grupo de funcionários em horário de expediente na Albino Saccaro Empalhação de Garrafões – ano de 1968. Foto: Studio Tomazoni Caxias.

EMSAF. Veduta interna del capannone rotondo. Gruppo di dipendenti nell'orario di lavoro nella ditta Albino Saccaro Impaghiatura di Bottiglioni – anno 1968. Fotografia: Studio Tomazoni Caxias.

O PROCESSO existencial nunca é linear. É assim no aspecto pessoal, comunitário e corporativo. Não se está constantemente bem e, também não, interminavelmente mal. O velho ditado popular “não há bem que sempre dure e não há mal que nunca acabe” parece trazer uma sabedoria atávica, aplicada aos momentos difíceis e às encruzilhadas da vida, em que nos cabe ver além do momento. É quando a gente para e diz: “E agora, o que eu faço?”. Claro que, muitas vezes, esse quadro já vinha sendo pintado há tempo e nossa miopia impede de vê-lo. Em outras ocasiões, não, os acontecimentos nos surpreendem e demoramos, até mesmo, para entender o que está ocorrendo. De qualquer forma, as mudanças sempre chegam carregadas de incertezas e, conseqüentemente, de angústias. O que realmente vale é enfrentar os desafios de frente, com coragem, determinação e muita fé.

Assim foi no ciclo de vida da Saccaro. A empalhação de garrafões, que abastecia o crescente mercado do vinho, era uma atividade rentável, porém de risco. Como fornecedores de um negócio sem formalizações, ficavam à mercê das circunstâncias. O

IL PROCESSO esistenziale non è mai lineare. È così nell'aspetto personale, comunitario e societario. Non si sta costantemente bene né interminabilmente male. Il vecchio adagio popolare “Non c'è bene che sempre duri né male che non avrà mai fine” sembra portare una saggezza atavica, applicata ai tempi duri e ai crocevia della vita, dove ci tocca vedere oltre a quel momento. È quando uno si ferma e dice: “Ed ora, che cosa faccio?”. Certo che, molte volte, questo quadro si dipingeva ormai da tempo ma la nostra miopia ci impediva di vederlo. Altre volte comunque non è così e gli eventi ci sorprendono e ci mettiamo del tempo per capire che cosa sta succedendo. In ogni caso, i cambiamenti sempre vengono carichi di incertezza e, di conseguenza, di angoscia. Quello che più conta è affrontare le sfide con coraggio, determinazione e grande fede.

Tale è stato il ciclo di vita della ditta Saccaro. L'impaghiatura di bottiglioni che riforniva il crescente mercato vinicolo era un'attività proficua, ma di rischio. Come fornitori di un affare senza formalizzazione, rimanevano in balia delle circostanze. Il proprietario della vetreria vendeva 5.000 bottiglioni a determinata vinicola che li consegnava ad Albino Saccaro per avvolgerli artigianalmente, con la paga sempre a lunga



proprietário da vidraria vendia cinco mil garrações para uma determinada vinícola e os entregava na Albino Saccaro para serem artesanalmente trabalhados, com pagamento sempre a prazo. Por vezes, o abastecimento de uma safra inteira era vendido, gerando alegria e entusiasmo na família e nos colaboradores. Por outro lado, a notícia da falência, concordada ou da negação da dívida por parte do comprador provocava uma grande melancolia. Além do dano financeiro, havia o real sentimento de perda do significado do trabalho feito.

A impotência diante da não participação direta no negócio, e da fragilidade das relações comerciais da época levavam Albino a sentir-se inseguro em relação ao envolvimento dos filhos na atividade. O conselho primeiro era que todos estudassem para ter maior empregabilidade, mas o respeito ao direito de decisão sobre os rumos da própria vida vinha antes de tudo. Jorge, o mais velho dos irmãos Saccaro, depois de um período dedicado à formação sacerdotal, deixou o seminário, tornando-se funcionário do Banco do Brasil, no qual teve brilhante carreira; Cornélio e João eram muito pequenos ainda e a hora de decidir a direção a tomar estava longe de acontecer; restava a Ivo optar.

Do pai, ele recebeu a total liberdade de escolha. Chegou a haver tentativas frustradas de iniciar uma carreira de funcionário público, mas os valores familiares cultivados ao longo dos anos falaram mais alto.

scadenza. A volte, la fornitura di un'intera vendemmia era venduta, propiziando gioia ed entusiasmo nella famiglia e nei dipendenti. D'altra parte, la notizia del fallimento, del concordato o della negazione del debito da parte del compratore causava una grande malinconia. Oltre ai danni economici, sussisteva il vero senso di perdita del significato del lavoro svolto.

L'impotenza dinanzi alla non partecipazione diretta negli affari e dinanzi alla fragilità dei rapporti commerciali di quel tempo lasciavano Albino insicuro circa l'eventuale coinvolgimento dei figli nell'attività. Il primo consiglio era che tutti dovevano studiare perché avrebbero maggiori opportunità di lavoro, ma il rispetto al diritto di decidere sulla scelta di vita di ognuno veniva in primissimo posto. Jorge, il più vecchio dei fratelli Saccaro, dopo un periodo dedicato alla formazione sacerdotale, lasciò il seminario, diventando dipendente della Banca del Brasile, dove ha avuto una carriera brillante; Cornélio e João erano ancora molto piccoli e il momento di decidere sulla propria vita rimaneva lontano; ora era Ivo che doveva scegliere.

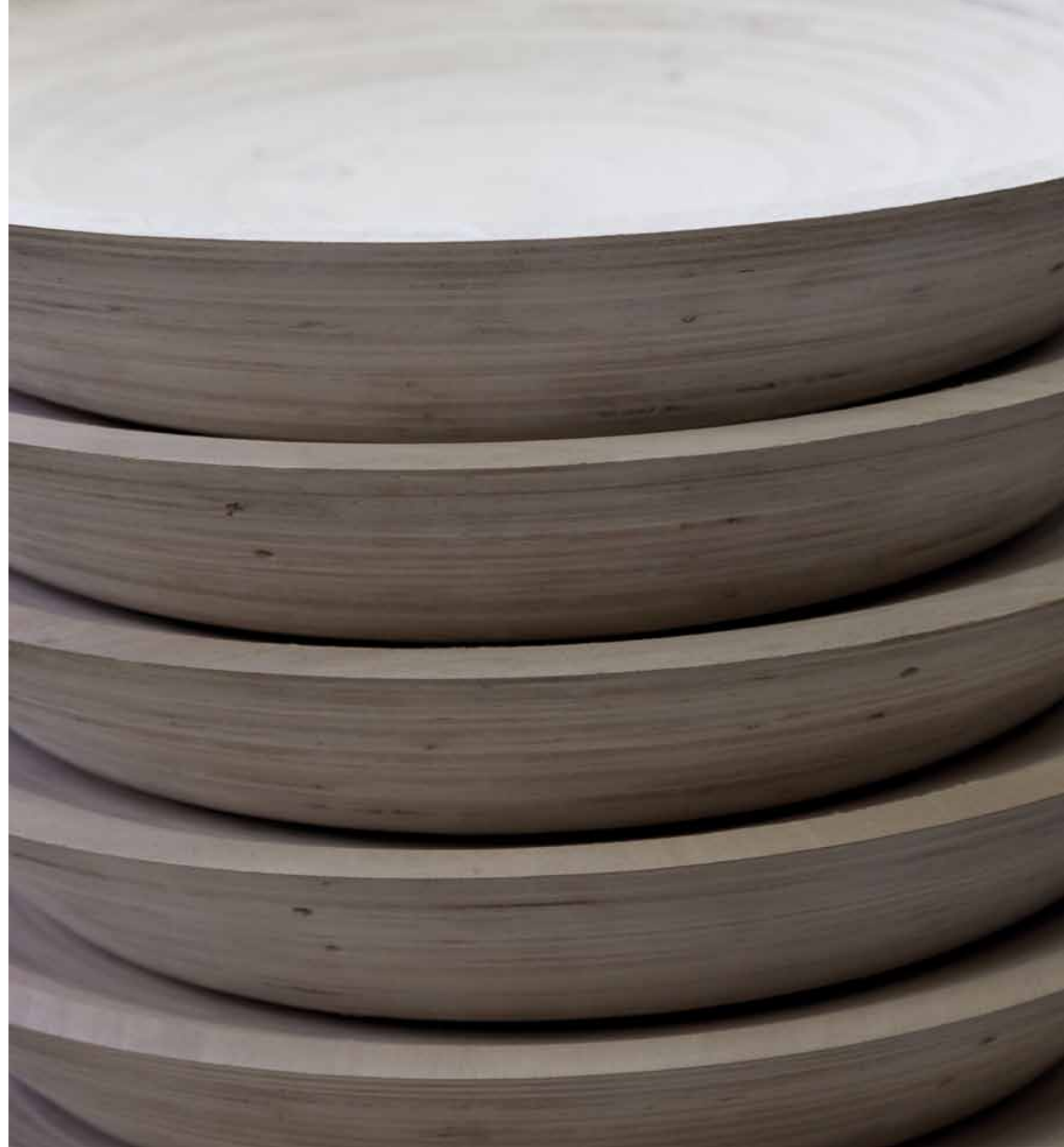
E lui ricevette dal padre la completa libertà di scelta. Ci sono stati tentativi non riusciti di avviare una carriera di funzionario pubblico, ma prevalsero i valori della famiglia coltivati lungo gli anni.

Albino aveva allevato i suoi figli in un rapporto di amicizia e non di potere. .

Albino criou seus filhos numa relação de companheirismo, e não de poder.

Eles não apenas trabalhavam lado a lado, mas sentiam que estavam construindo juntos. O meu e o teu eram substituídos pelo nosso – o negócio, as responsabilidades e as preocupações eram de todos. O universo do trabalho permeou a infância dos irmãos Saccaro, não estando desvinculado até mesmo das brincadeiras. Trabalhar nunca foi sinônimo de obrigação, de peso, porque o exemplo do pai os levava a esse conceito, e também porque esta é uma questão cultural tão assimilada que já faz parte do inconsciente coletivo. A verdade é que aos imigrantes italianos coube a edificação do novo mundo pelas próprias mãos. Quem não trabalha não é uma pessoa séria, não tem futuro. Os momentos de lazer eram carregados de culpa, pois qualquer forma de repouso soava como sinônimo de ociosidade. Albino nunca obrigou os filhos ao trabalho, mas sempre explicitou sua importância – é fonte de realização pessoal, de transformação da realidade. A hora das refeições se constituía numa ótima ocasião para o diálogo, uma vez que nem o rádio e nem a televisão ocupavam esse espaço. Os assuntos não eram os acidentes nas estradas, as calamidades, a situação econômica, as questões políticas – essas só eram mencionadas, e de leve, nos períodos de disputas mais acirradas – as conversas

Il mio e il tuo erano sostituiti dal nostro – gli affari, le responsabilità e le preoccupazioni erano di tutti. Il mondo del lavoro ha permeato l'infanzia dei fratelli Saccaro e non veniva svincolato persino dai divertimenti. Lavorare non è mai stato sinonimo di obbligo, di peso, perché l'esempio del padre li ha portati a questo concetto e anche perché questa è una questione culturale, profondamente assimilata, che fa parte dell'inconscio collettivo. La verità è che agli immigranti italiani è toccata la costruzione del nuovo mondo con le proprie mani. Chi non lavora non è una persona seria, non ha futuro. I momenti di svago erano gravati dal senso di colpa, perché qualsiasi forma di riposo suonava come sinonimo di pigrizia. Albino non ha mai costretto i figli a lavorare, ma ha sempre spiegato la sua importanza – è fonte di realizzazione personale, di trasformazione della realtà. L'ora dei pasti si costituiva in una grande occasione per il dialogo, dal momento che né la radio né la televisione occupavano questo spazio. I soggetti non erano gli incidenti stradali, le calamità naturali, la situazione economica, le questioni politiche – queste erano accennate soltanto nei periodi di dispute più accalorate. Al centro dei colloqui a pranzo si centravano su quello che Albino aveva fatto in mattinata e, a cena, sulle realizzazioni della sua giornata. Le questioni giravano intorno al raccolto del salice, intorno alla situazione delle vetrerie, la gomma del furgone che si era bucata... Tutti vivevano intensamente le cose di ogni giorno. La possibilità di acquisire o meno un



centravam-se, durante o almoço, no que Albino havia feito pela manhã e, à noite, nas realizações de seu dia. Os assuntos giravam entre a safra do vime, a situação das vidrarias, o pneu da caminhonete que furou... Todos viviam intensamente as coisas do cotidiano. A possibilidade de adquirir ou não uma roupa nova era, igualmente, discutida na mesa.

A década de 1970 foi marcada por grandes transformações – o setor vinícola entrou em crise e o plástico substituiu o vime com muito mais eficiência. Por um período, os Saccaro não acreditavam que o plástico fosse vingar, pois a proteção era diminuta e a quebra de garraões bastante significativa. Além disso, os primeiros invólucros de plástico amoleciam com o calor, provocando danos nos recipientes de vidro. Rapidamente, entretanto, a tecnologia criou um plástico mais rígido, com maior resistência. A empalhação de garraões, a cada ano, foi caindo. Após quinze anos com a mesma atividade, eles tinham que buscar uma nova alternativa. Chegaram a conjecturar sobre a possibilidade de adquirir uma injetora de plástico, de comprar uma vidraria, mas o amor pela artefaria falou mais alto. Buscada na origem, a direção foi encontrada: o retorno aos móveis de vime. Para Albino, essa resolução significava regresso; para Ivo, era o início de uma rota que nem ele imaginava para onde iria levar. A decisão foi acertada.

Quando o caminho parecia haver chegado ao fim, era exatamente aí que estava um novo começo.

vestito nuovo era ugualmente discussa a tavola.

Il decennio 1970 è stato segnato da grandi cambiamenti – l'industria vinicola è entrata in crisi e la plastica ha sostituito il salice, con più efficienza. Per un periodo, la famiglia Saccaro non credeva che la plastica avesse del successo, perché la protezione non risultava buona e la perdita di bottiglioni era abbastanza significativa. Inoltre, i primi involucri di plastica si ammorbidivano con il calore, causando danni nel vetro. Molto presto, però, la tecnologia ha creato un materiale plastico più rigido, di maggiore resistenza. L'impagliatura di bottiglioni cadeva ogni anno. Dopo 15 anni con la stessa attività, dovevano cercare una nuova alternativa. Pensarono sulla possibilità di acquisire un'iniettore di plastica, di comperare una vetreria, ma l'amore per l'artigianato prevalse. Tornando alle origini, trovarono la nuova strada da seguire – il ritorno ai mobili di vimine. Albino però pensava che questa soluzione era una retrocessione; per Ivo era l'inizio di un percorso, che neanche lui sospettava dove l'avrebbe portato. La decisione fu azzecata.

Quando la strada sembrava essere giunta alla fine, era esattamente lì che appariva un nuovo inizio.





Com duas pitadas de sal resolve
Con un pizzico di sale si risolve





O RELÓGIO AINDA não havia marcado oito horas da manhã e os poucos funcionários da Indústria de Vimes Pioneira já estavam empenhados em seu artesanal trabalho. O tanque em que os vimes ficavam amolecendo situava-se na parte externa do prédio. No rígido inverno do Sul, não raras vezes uma grossa camada de gelo os encobria, obrigando os artesãos a quebrá-la. Não havia tempo a perder: as cadeiras, os cavalinhos e os berços tinham que ser montados.

A criatividade de Sérgio Rech encontrava um terreno propício para desenvolver-se. Numa certa ocasião, ele testava o toronar do vime para fazer seu diâmetro todo uniforme, deixando as varas no vapor. Depois que já havia curvado algumas peças, destinadas a produzir um protótipo e um lote de várias cadeiras, saía em busca de mais material. Imediatamente, outros foram tentar o mesmo e não conseguiram. Ari Barbosa consultou Cornélio para saber o que Sérgio colocava no tanque para poder realizar o trabalho. A resposta foi: “Eu não sei. Coloca sal!”. Sem titubear, ele se dirigiu à cozinha, pegou sal e colocou dentro. Funcionou que era uma beleza! A história se transformou numa verdadeira superstição. Quando alguma coisa não dava certo, a expressão vinha imediatamente: “Bota sal que resolve!”

L'OROLOGIO NON segnalava ancora le otto del mattino ed i pochi dipendenti dell'Industria de Móveis de Vime Pioneira già si trovavano al loro lavoro artigianale. La vasca in cui il salice si ammorbidiva si trovava dalla parte esterna del fabbricato. Nel rigoroso inverno del Sud, non di rado uno spesso strato di ghiaccio la ricopriva, costringendo gli artigiani a romperlo. Non c'era tempo da perdere: le sedie, i cavallini a dondolo, le culle per bambini dovevano essere montati.

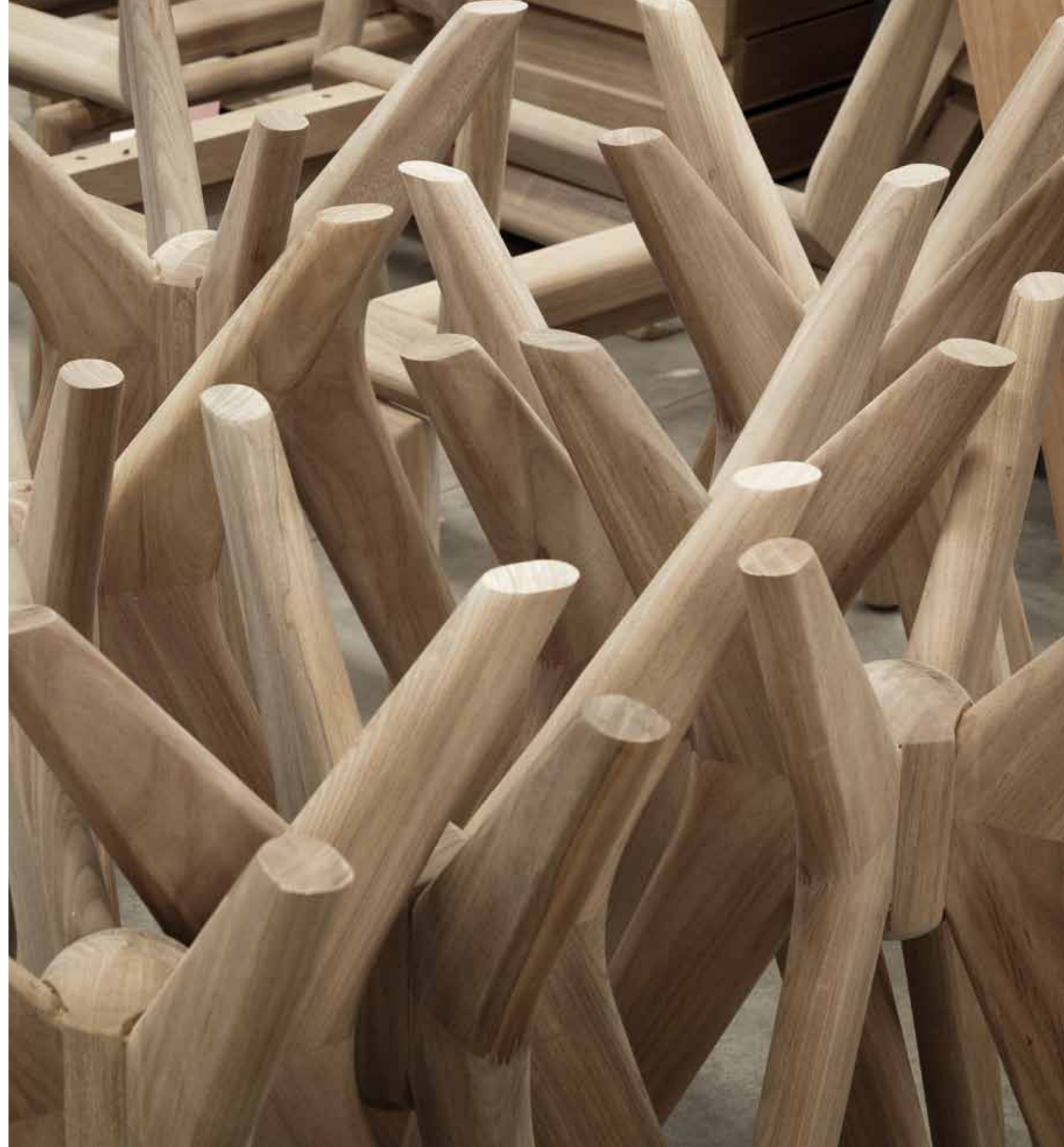
La creatività di Sérgio Rech trovava un terreno fertile per svilupparsi. In una occasione, faceva un esperimento cercando di tornire il salice per ottenere un diametro uniforme e quindi lasciava le verghe sotto vapore. Dopo aver piegato alcuni pezzi, destinati a produrre un prototipo ed una serie di sedie, usciva alla ricerca di più materiale. Imediatamente, gli altri provarono fare la stessa cosa e non ci sono riusciti. Ari Barbosa chiese a Cornélio che cosa Sérgio mettesse nella vasca per poi eseguire il suo lavoro. La risposta venne subito: “Non lo so. Mettici del sale!” Senza esitare, si recò in cucina, prese del sale e lo mise dentro la vasca. Ha funzionato a perfezione! La storia si trasformò in una vera superstizione. Quando qualcosa non andava bene, subito erano sentite queste parole: “Mettici del sale!”

E, dessa maneira, adicionando o tempero certo, em menos de cinco anos, a empresa era maior em número de funcionários, quantidade de peças produzidas e faturamento com relação a todos os concorrentes que havia muito desenvolviam a atividade em Ana Rech.

A estrutura inicial havia mudado. Dos irmãos, Maria Justina, Cornélio, Juliana, Cecília e Tereza seguiram na empresa e também passaram a fazer parte da ainda pequena equipe. Cornélio atuava na produção e cuidava das compras junto com o pai. João, o mais novo dos filhos homens de Albino e Gema, começou a trabalhar no setor de acabamento, que era uma espécie de antessala onde os mais jovens faziam seu aprendizado, isso foi por volta de 1983. Nesse mesmo ano, a empresa viveu uma crise motivada pelo declínio do comércio ambulante. Em compensação, a solicitação feita para todos os representantes para que integrassem a nova jornada foi totalmente abraçada. Ivo percorreu as principais cidades do Brasil exercendo na prática a arte de negociar e também de administrar, pois agora toda a operação passava a ser da Pioneira.

E così, aggiungendo il condimento giusto, in meno di cinque anni, l'azienda era molto più grande in numero di dipendenti, in quantità di pezzi prodotti e in fatturato che tutti i concorrenti, che da tempo sviluppavano l'attività a Ana Rech.

La struttura iniziale era cambiata. Tra i fratelli, Maria Justina, Cornélio, Juliana, Cecília e Tereza continuarono nella ditta e facevano parte del piccolo gruppo. Cornélio lavorava nel settore di produzione e gestiva gli acquisti assieme a suo padre. João, il più giovane dei figli maschi di Albino e Gema, ha cominciato a lavorare nel settore di rifinitura, che era una specie di anticamera dove i giovani imparavano. Era verso il 1983. Nello stesso anno, l'azienda visse una crisi causata dal declino del commercio ambulante. In compenso, fu fatto un appello a tutti i rappresentanti, chiedendo loro di abbracciare la nuova sfida. Ivo percorse le principali città del Brasile, mettendo in pratica l'arte della negoziazione e anche di amministrazione, perché ora l'intera operazione diventava esclusiva della Pioneira.



A estrutura, mais uma vez, tinha que mudar. Em 1985, João assumia a área comercial, com direito a cadeira cativa nesse campo, com o qual se identificou plenamente. Cornélio voltou-se cada vez mais para a área de compras e a produção passou a ser dividida em setores liderados por encarregados com uma remuneração extra sobre os demais. O escritório sofreu modificações, passando a ter recepcionista. A principal transformação estratégica, entretanto, foi a contratação da consultoria de Gil Uchôa Teixeira.

Estamos diante de um novo recomeço – já não havia lugar para o velho, que se mostrava agora sem futuro. Era preciso tempero. Com o novo mix de produtos, tudo mudava – os clientes, os trabalhadores e a estrutura organizacional.

Estamos longe da linha de montagem do Fordismo, mas, mensalistas a partir de agora, os funcionários – eles já podiam ser chamados assim – tinham que estar à disposição para o que fosse preciso fazer. A questão era o atendimento do mercado. Cada artesão ainda começava e terminava uma determinada peça, porém ele não era mais contratado para aquele

La struttura, ancora una volta, doveva cambiare. Nel 1985, João assumeva l'area commerciale, con la quale si identificò pienamente. Cornélio si rivolse al settore di acquisto e la produzione è stata divisa in settori, guidati da incaricati con un compenso in più rispetto agli altri. L'ufficio fu trasformato, con un centralino ed una ragazza ricevitrice. La trasformazione più strategica, però, fu la contrattazione di consulenza di Gil Uchôa Teixeira.

Siamo di fronte a un nuovo inizio – non c'era più posto per il vecchio, che ora appariva senza futuro. Era necessario un nuovo condimento. Con il nuovo mix di prodotti, tutto cambiava – clienti, dipendenti, la struttura organizzativa.

Siamo lontani dalla linea di montaggio del fordismo, ma “mensilisti” sin da ora, i dipendenti dovevano essere disponibili a lavorare entro i limiti organizzativi della ditta. La questione era accontentare il mercato. Ogni artigiano cominciava e finiva ancora ogni capo, ma non era più contrattato solo per quel manufatto specifico; doveva fare quello che sapesse e imparare ciò che la società ne aveva bisogno. La

artefato específico; ele tinha que fazer aquilo que soubesse e aprender o que a empresa precisava que fosse feito. A produtividade diminuiu em quantidade, mas melhorou em qualidade. Aos poucos, a barreira do desenvolvimento de novos produtos começou a cair, visto que o que emperrava mais a evolução da empresa era exatamente a qualificação de uma mão de obra que permitisse a introdução de tecnologias e design diferenciados.

As matérias-primas foram se alternando – rattan, junco, cana da Índia, malacca, ferro e alumínio. A inovação revelava-se cada vez mais no DNA da empresa, que possuía agora uma equipe que criava, pensava e desbravava paisagens antes impensadas. Não importava se apenas um dedo ou a mão inteira de cada um deles tivesse deixado sua marca na peça. Valia, e ainda vale, a presença, a participação, por menor que seja. A preocupação constante de não produzir aquilo que os outros estavam produzindo levou o produto Saccaro a ter um modelo próprio, a ser uma ideia única. A criação e o nascimento de um móvel tinham sempre a expectativa de que ele crescesse e ficasse velho, que tivesse uma vida longa e útil. O parâmetro não mais eram as fábricas de artefatos de vime, mas, sim, a indústria moveleira.

O produto Saccaro passa a ser um prato cheio. Nele, foi colocado sal na medida!

produttività è diminuita in quantità, ma la qualità è migliorata. A poco a poco, la barriera dello sviluppo di nuovi prodotti cominciò a cadere. Infatti, quello che tratteneva ancora l'evoluzione della ditta era precisamente la qualificazione di una manodopera che permettesse l'introduzione di nuove tecnologie e design diversificati.

Le materie prime si sono pure diversificate – rattan, giunco, canna d'India, malacca, ferro e alluminio. L'innovazione si inseriva sempre di più nel DNA della ditta che aveva ormai un gruppo che creava, pensava e s'inoltrava in paesaggi prima impensabili. Non importava più se solo un dito o tutta la mano di ognuno di loro aveva lasciato l'impronta sul pezzo. Valeva ed ancora vale la presenza, la partecipazione, per piccola che potesse essere. La preoccupazione costante di non fare quello che gli altri producevano ha portato i prodotti Saccaro ad avere un modello proprio, ad configurarsi come idea unica. La creazione e la nascita di un mobile contenevano sempre l'aspettativa che potesse invecchiare, che avesse una vita lunga ed utile. Il parametro non erano più le fabbriche di manufatti di vimini, ma l'industria del mobile.

Il prodotto Saccaro diventa un piatto completo, in cui è stato messo del sale sotto misura!



A gente sonha o resto
Il resto, uno se lo sogna



A PALAVRA NÃO era revolução, era evolução. A primeira implica em sublevação, agitação e inquietude; a segunda remete a crescimento e transformação. A revolução sempre surge em oposição a uma situação estabelecida, é um movimento contrário.

A evolução é um ato de desenvolvimento, de aperfeiçoamento daquilo que, implicitamente, já existe. Por vezes, elas coexistem. Ou melhor, sempre o dialético movimento da vida deveria significar ganho, aprimoramento. Para tanto, é preciso reconhecer-se sempre como um ser que procura, atingindo um conhecimento que nunca passa de provável.

A PALAVRA NÃO e La parola non era rivoluzione ma evoluzione. La prima implica sconvolgimento, agitazione ed inquietudine; la seconda rinvia a crescita e trasformazione. La rivoluzione surge sempre in opposizione ad una situazione consolidata, è un movimento contrario.

L'evoluzione è un atto di sviluppo, di perfezionamento di ciò che implicitamente già esiste. A volte coesistono. Detto meglio, il movimento dialettico della vita sempre dovrebbe significare guadagno, miglioramento. In tal senso, bisogna riconoscersi sempre come un essere che cerca, raggiungendo una conoscenza che non è mai più che probabile.

Paradoxalmente, a incerteza da chegada deve caminhar, lado a lado, com o desejo da busca. Longe da complexidade do pensamento filosófico, mas cultivando uma atitude reflexiva, há que se pensar, num constante exercício de humildade, que nunca se sabe tudo ou se sabe muito pouco do muito que há para desvendar.

Esse posicionamento, presente desde o início da vida corporativa da Saccaro, teria, nos anos oitenta, um campo fértil para ser exercido, visto que essa década traria fortes mudanças para o empreendimento.

Eles já não produziam móveis de vime, destinados às casas de praia e às residências das chácaras. O que eles tinham agora era um produto de decoração, com outro formato de negócio.

O consultor Gil Uchôa Teixeira introduziu conceitos até então desconhecidos: nicho de mercado, metodologia de distribuição, e por aí afora. Passaram a ouvir o cliente e, quando isso aconteceu, boas ideias apenas já não eram suficientes. A presença de profissionais que fossem capazes de identificar novos anseios e necessidades se tornava imperiosa.

Paradossalmente, a incerteza dell'arrivo deve camminare fianco a fianco con il desiderio della ricerca. Lontano dalla complessità del pensiero filosofico, coltivando però la riflessione, si deve pensare in un costante esercizio di umiltà, nel senso che mai si sa tutto o molto poco del molto che c'è da svelare.

Questa presa di posizione, presente sin dall'inizio della vita corporativa della ditta Saccaro, avrebbe negli anni ottanta un campo fertile da essere esercitato, in quanto questo decennio avrebbe portato grandi cambiamenti nell'imprendimento.

I Saccaro ormai non producevano più mobili in vimine destinati alle case al mare e alle residenze delle fattorie. Quello che ora avevano era un prodotto decorativo di altro stampo.

Il consulente Gil Uchôa Teixeira introdusse dei concetti finora sconosciuti: segmento di mercato, metodologia di distribuzione e così via. Si è incominciato ad ascoltare il cliente e, con questo, solo delle buone idee ormai non erano più sufficienti. La presenza di professionisti che fossero capaci di identificare nuove

Ana Revello Vazquez e Renato Solio foram descobertos, assim, quase por acaso. O encontro dos dois arquitetos com a então Pioneira foi algo meio fortuito, porque, na verdade, por parte da empresa já existia o desejo de agregar design ao seu produto. A questão é que, por aqui, profissionais com esse conhecimento ainda não eram muito conhecidos. Ana e Renato eram colegas de um escritório de arquitetura na Rua Vinte de Setembro, em Caxias do Sul. Ela desenvolvia, nesse ano de 1984, um projeto de decoração de interiores de um restaurante em que seriam utilizados móveis em cana da Índia, dentro de uma proposta mais próxima do natural, a qual era uma inovação para a época.

O desenho dos móveis, aprovado pelos clientes, tinha que ser produzido por alguma empresa especializada nessa matéria-prima, pois os marceneiros não tinham condições de elaborá-lo. A Pioneira tinha um ponto comercial na rua, Os 18 do Forte, na área central. Ali chegando, Ana foi atendida por uma moça chamada Susana, que lhe disse que encaminharia a solicitação para a fábrica em Ana Rech. Passados alguns dias, ela recebeu uma ligação de Ivo, requerendo algumas explicações e comunicando a forte probabilidade de executarem o projeto dos mobiliários. Conversa vai, conversa vem, ele a indagou sobre o seu interesse em desenvolver produtos exclusivos para a Pioneira. Seguiu-se a pergunta:

– Você já trabalhou como designer de móveis?

Ela nunca tinha tido experiência na área. Ivo prosseguiu:

esigenze e necessità diventava un imperativo.

Ana Revello Vazquez e Renato Solio sono stati scoperti quasi per caso. L'incontro dei due architetti con l'allora Pioneira è stato casuale, perché, in realtà, dalla parte della ditta esisteva ormai da tempo il desiderio di aggiungere del design al prodotto. Il problema è che, da queste parti, dei professionisti con questa padronanza non erano ancora ben conosciuti. Ana e Renato erano colleghi di un ufficio di architettura, in Rua 20 Settembre, a Caxias do Sul. Nel 1984 lei sviluppava un progetto di arredamento per un ristorante, in cui avrebbero utilizzato mobili in canna d'India, secondo una proposta più vicina al naturale, il che era un'innovazione all'epoca.

Il design dei mobili, approvato dai clienti, doveva essere prodotto da qualche ditta specializzata in questa materia prima, poichè i falegnami non erano in grado di farlo. La ditta Pioneira manteneva un punto commerciale in Rua Os 18 do Forte, area centrale di Caxias. All'entrata, Ana è stata ricevuta da una ragazza di nome Susana, che gli disse che avrebbe inoltrato la richiesta alla fabbrica di Ana Rech. Dopo qualche giorno, Ana fu chiamata al telefono da Ivo che gli chiedeva delle spiegazioni e gli comunicava che sussisteva una forte probabilità di svolgere il progetto dei mobili. Dopo diversi incontri, Ivo gli chiese sul suo eventuale interesse nello sviluppo di prodotti esclusivi per la Pioneira. Poi venne la domanda:

- Lei ha già lavorato come designer di mobili?

Lei non aveva qualsiasi esperienza nel settore.



– Nós gostaríamos de receber um currículo, alguma referência de trabalho realizado.

A conversa se encerrou meio no ar. Ana comentou o ocorrido com o colega Renato, que já prestava assessoria ao nascente polo moveleiro de Bento Gonçalves. Os dois resolveram, então, reeditar a parceria que havia valido um prêmio num concurso promovido pela Associação dos Engenheiros, Arquitetos, Agrônomos, Químicos e Geólogos de Caxias do Sul (SEAAQ) para a escolha do projeto arquitetônico da sede da Ordem dos Advogados. Marcaram uma entrevista e foram contratados para, inicialmente, avaliarem a linha de produtos já existente. Os artesãos tinham muita habilidade, conheciam a matéria-prima, mas trabalhavam intuitivamente, mais voltados para o uso prático dos móveis, sem critérios técnicos, comerciais e estéticos. É claro que nem tudo foi descartado – muitas peças continuaram a ser produzidas, até porque eram aceitas pelo mercado; outras foram reformuladas e algumas, sim, eliminadas.

Iniciava-se um novo ciclo na Pioneira. Os designers passam a determinar as necessidades básicas e, em seguida, a interagir com o setor de vendas, que detecta as exigências do mercado e, a partir dessas, acontece o desenvolvimento dos produtos, atendendo às tendências mundiais. O diálogo prossegue com a área da produção, fechando um processo de desenvolvimento de produto. Concomitante, inicia-se a participação em feiras, cujo roteiro da vizinha Movelsul alarga-se para toda a Europa e para os Estados Unidos.

Ivo prosegui:

- Ci gradirebbe ricevere un curriculum, qualche riferimento di lavori svolti.

La conversazione finì un pò in sospeso. Ana ne ha parlato al collega Renato, che già prestava consulenza al nascente centro mobili di Bento Gonçalves. I due decisero quindi di riattivare la partnership premiata in un concorso indetto dall'Associazione di Ingegneri, Architetti, Agronomi, Chimici e Geologi (SEAAQ) di Caxias do Sul per la scelta del progetto architettonico della sede dell'Ordine degli Avvocati. Fissarono un appuntamento e sono stati contrattati per fare inizialmente una valutazione della linea di prodotti già esistente. Gli artigiani erano molto abili, conoscevano la materia prima, ma lavoravano in modo intuitivo, rivolti piuttosto sull'uso pratico dei mobili, senza criteri tecnici, commerciali ed estetici. Non tutto comunque fu scartato – molti capi continuarono nella linea di produzione, anche perchè trovavano buona accettazione nel mercato; altri però furono riformulati ed alcuni addirittura eliminati.

Un nuovo ciclo aveva inizio nella ditta Pioneira. I progettisti cominciano a stabilire le necessità più prementi e in seguito a interagire con il settore commerciale, che rileva le esigenze del mercato e, a partire da queste, si decide sullo sviluppo dei prodotti, tenuto conto delle tendenze mondiali. Il dialogo prosegue con il settore di produzione, chiudendo un processo di sviluppo del prodotto. Contemporaneamente, inizia la partecipazione a fiere, tramite la vicina MOVELSUL i cui contatti si

A intervenção inicial de Ana e Renato foi sobre a cor de alguns produtos, que, de natural, passaram a ter acabamento em uma tonalidade mais escurecida e até esverdeada. Na sequência, o olhar dos dois voltou-se para um estofado que foi remodelado e recebeu a denominação de Amazon. O parâmetro, a partir de agora, passaria a ser as empresas dos grandes centros do país.

Fazendo sempre uma leitura do momento vivido e reinventando-se ano a ano, a empresa habilitou-se à longevidade. Para tanto, conviveu com muitos pontos de ruptura; alguns decorrentes do questionar interno sobre os rumos seguidos. Um deles veio da reflexão provocada pelo consultor Gil Uchôa Teixeira e pelo publicitário Osvaldo Ferreira, que colocava em pauta a necessidade da criação de uma marca que identificasse o consumidor com o produto ofertado. Os dois entendiam que “Pioneira” nunca iria, pela falta de força, tornar-se um nome capaz de expressar o diferencial proposto. De consenso, em 1986, o grupo optou por “Saccaro” como referencial de identidade. A Indústria de Vimes Pioneira permaneceria como razão social, apenas até 1º de julho do ano seguinte, passando a ocupar um grato lugar na memória daqueles que a vivenciaram.

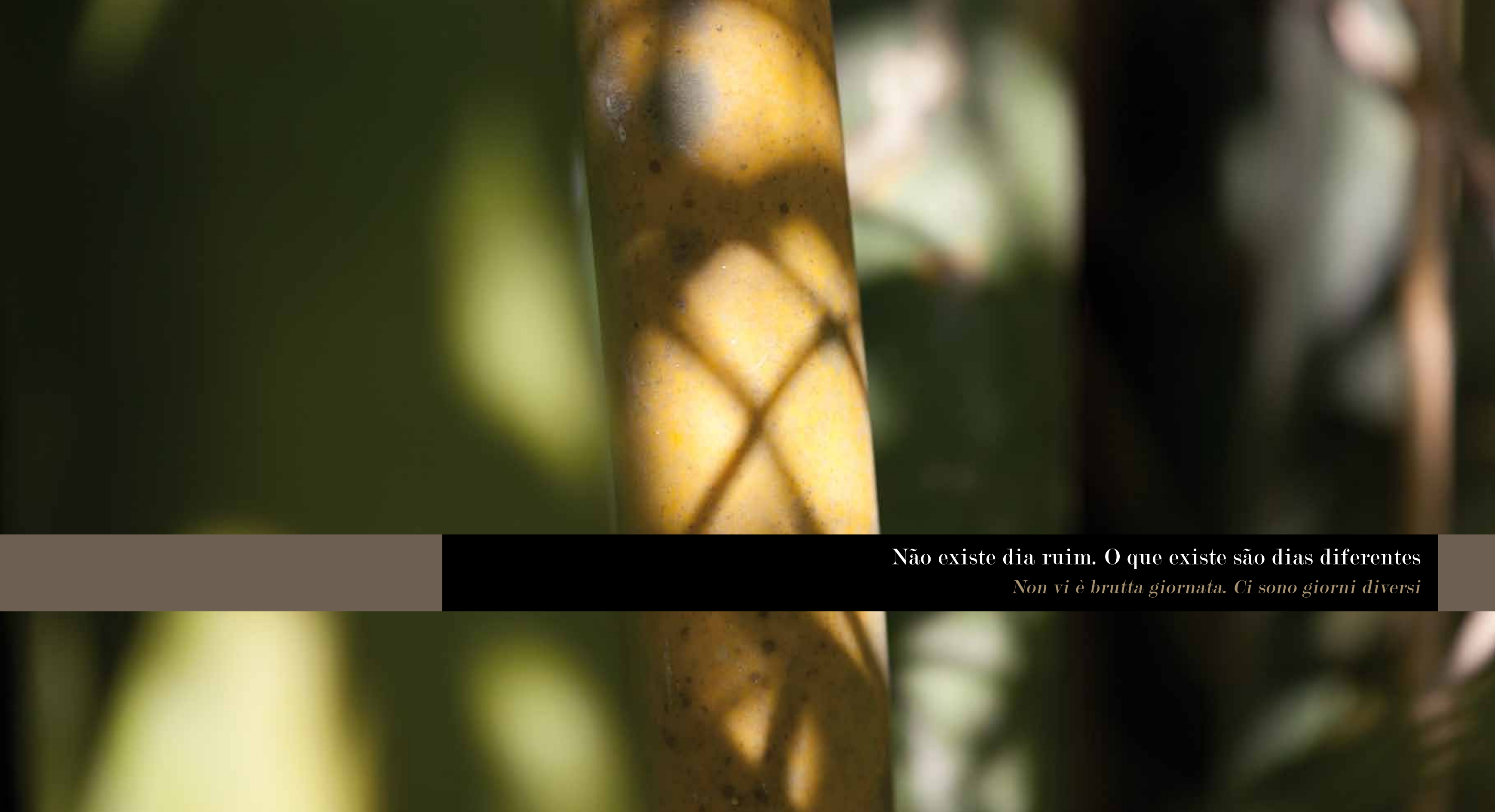
A racionalidade, em muitos momentos, cedeu lugar à quimera. Não o sonho como utopia, mas como a busca do inacabado. As conquistas sempre são pequenas para quem vê muitos oceanos pelos quais navegar.

diramano in tutta Europa e negli Stati Uniti.

L'intervento iniziale di Ana e Renato si ridusse al colore di alcuni prodotti, i quali dal naturale ricevettero una rifinitura di tonalità più scura e persino verdastro. Poi lo sguardo dei due si rivolse ad un imbottito che venne ristrutturato e fu denominato Amazon. Il parametro, d'ora in poi, sarebbe quello delle aziende dei grandi centri del paese.

Tramite una continua lettura del momento e reinventandosi ogni anno, l'azienda si capacitava per vivere a lungo. In tal senso, ebbe non pochi punti di rottura; alcuni derivavano addirittura dalla discussione interna circa il cammino da seguire. Uno dei tanti proveniva dalla riflessione del consulente Gil Uchôa Teixeira e dal publicista Osvaldo Ferreira, che insisteva sulla necessità di creare un marchio che identificasse il consumatore con il prodotto offerto. Per entrambi, Pioneira non sarebbe mai diventato, per mancanza di forza, un nome in grado di esprimere il differenziale proposto. E nel 1986 il gruppo ha scelto il nome “Saccaro” come referenziale d'identità. Indústria de Móveis de Vime Pioneira sarebbe rimasto come denominazione giuridica soltanto fino al 1º. Luglio dell'anno seguente, passando poi a rimanere nella memoria di quelli che la videro nascere.

La razionalità, in molti momenti, ha ceduto il posto alla chimera. Non veramente il sogno come utopia, ma come la ricerca del non rifinito. Le conquiste sono sempre ridotte per chi vede molti oceani dove navigare.



Não existe dia ruim. O que existe são dias diferentes
Non vi è brutta giornata. Ci sono giorni diversi



Acervo Joel Jordani
Arquivo Joel Jordani

HÁ PESSOAS que gostam da zona de conforto e a defendem até as fronteiras da segurança. Outras, admitem que se situam na borda externa de si mesmos, em algum lugar entre o desconhecido das inconformidades e a recriação da realidade.

No cerrar da década de 1990, João procurava uma empresa parceira para a fabricação de componentes para os produtos Saccaro. A região da Serra Gaúcha, reconhecida internacionalmente pelo seu polo moveleiro, oferecia opções consistentes. Em Flores da Cunha, pequena cidade localizada a doze quilômetros a Noroeste de Caxias do Sul, situava-se uma fábrica de móveis especializada em exportação, principalmente para os Estados Unidos, e que utilizava o Pinus Taeda como matéria-prima, material alinhado às novas diretrizes de sustentabilidade adotadas pela Saccaro.

Lá trabalhava um jovem e inquieto arquiteto chamado Roque Frizzo. Arquiteto é um eufemismo, na realidade, nem formado ele era nessa época. Mas seu talento já era suficientemente reconhecido para emitir opiniões acerca dos produtos da empresa, mesmo que não tivesse legitimidade para tanto, já que seu trabalho se limitava à casa do acionista

CI SONO DELLE persone che si godono la zona di conforto e la difendono fino ai limiti della sicurezza. Altre ammettono che si trovano al margine esterno di loro stesse, in qualche luogo tra lo sconosciuto delle inconformità e la ricreazione della realtà.

Sul finire del decennio 1990, João cercava una società partner per la fabbricazione di componenti per i prodotti Saccaro. La regione della Serra Gaúcha, rinomata a livello internazionale per la sua industria del mobile, offriva delle opzioni consistenti. A Flores da Cunha, piccola città a 12 chilometri a nordovest di Caxias do Sul, c'era la Toigo, nota azienda brasiliana di mobili specializzata in esportazione, soprattutto verso gli Stati Uniti, la quale utilizzava il Pinus Taeda come materia prima, materiale in linea con le nuove norme di sostenibilità adottate dalla Saccaro.

Vi lavorava un giovane e vivace architetto chiamato Roque Frizzo. Architetto è un eufemismo, perchè non si era nemmeno laureato a quell'epoca. Ma il suo talento era ormai sufficientemente riconosciuto per poter esprimere opinioni sui prodotti della ditta, anche se non avesse legittimazione a farlo, dal momento in cui il suo lavoro si limitava alla casa dell'azionista maggioritario.. Eravamo dunque di fronte ad una

majoritário. Tínhamos, portanto, uma busca, uma oportunidade e um arquiteto fora do lugar, ou no lugar certo naquela hora. Essa empresa chamou Roque para que fizesse uma proposta para a linha de componentes da Saccaro. No momento da apresentação, João ficou realmente embasbacado com o que via: “Como eu não conhecia esse jovem?”, repetia consigo mesmo. Os croquis foram aprovados, o contrato foi fechado e Roque começou sua história na Saccaro.

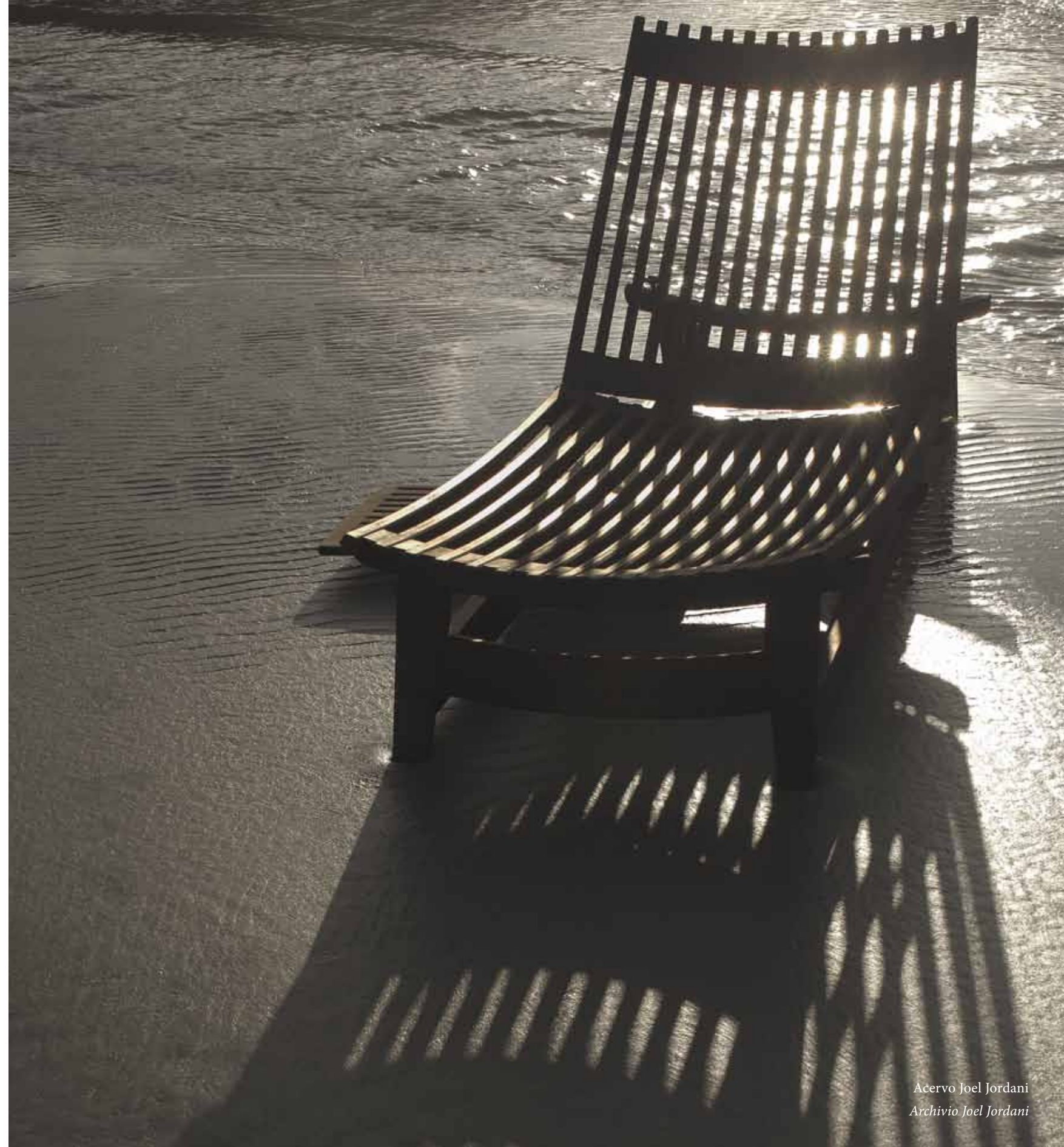
Um produto não é apenas um produto, e desenvolver um produto não é um ato somente de criação. É um ato de devoção. Dar existência a algo envolve sequência e pessoas, e pessoas envolvidas na sua sequência. Para isso, há de se amar o objeto de devoção. Nada na Saccaro nasce sem ser cuidado.

Vendas, engenharia, prototipia, qualidade, imagem. “Pergunte a cada ideia: ‘A que serves?’”, dizia Brecht. Imagine se essa máxima não valesse? Monotonia. Uma cadeira serviria para sentar, e somente para sentar.

ricerca, ad un’opportunità e ad un architetto fuori posto. Oppure al posto giusto in quel momento. Questa ditta invitò Roque perchè facesse una proposta per la linea di componenti della Saccaro. Nel momento della presentazione, João è rimasto veramente affascinato con quello che vedeva. “Come mai non conoscevo questo ragazzo?” – ripeteva a se stesso. I bozzetti sono stati approvati, il contratto fu firmato e Roque ha iniziato la sua storia nella Saccaro.

Un prodotto non è soltanto un prodotto, e sviluppare un prodotto non è solo un atto di creazione. È un atto di devozione. Dare vita a qualcosa coinvolge sequenza e persone, e delle persone coinvolte nella sua sequenza. Per questa ragione si deve amare l’oggetto della devozione. Nulla nella Saccaro nasce senza cura.

Vendite, progettazione, prototipi, qualità, immagine. “Chiedete ad ogni idea: ‘A che cosa servi?’”, diceva Brecht. Immagina se questo principio non valesse? Monotonia. Una sedia servirebbe per sederci, e soltanto per sederci. La ditta Saccaro lo sapeva. Roque lo sapeva. Sì, tutto bene fino a che restasse pronto, giusto? Non per loro. Un prodotto non è soltanto un prodotto.





A Saccaro sabia disso. Roque sabia disso. Sim, tudo certo até ele estar pronto, correto? Não para eles. Um produto não é apenas um produto. As pessoas têm que saber para que existe. E essa mensagem deve chegar da forma mais sagaz para quem vai utilizá-lo. Uma imagem vale mais que palavras nesse caso.

O fotógrafo Joel Jordani, a cargo de quem ficava a produção dos catálogos dos produtos a serem lançados, era um sujeito plácido, alto e magro, cuja estampa lembrava uma figura bíblica deslocada no tempo. Ninguém diria que esse era um homem inconformado, o que se percebe de pronto quando avistamos a figura de Roque. De qualquer forma, ali estavam duas pessoas sempre dispostas a recriar seu cotidiano na contramão do comum. E nada comum é a ilha de Florianópolis, capital de Santa Catarina, que oferece oportunidades singulares de encontro com a natureza. Esse estado, aliás, como um todo, certamente serviu de inspiração para os poemas de Deus em seu livro não escrito da gênese brasileira. Tal vislumbre só é possível no Rio de Janeiro e em alguns lugares do Nordeste brasileiro, de modo que servia constantemente de locação para a produção de imagens dos catálogos de móveis.

Obviamente, isso não se aplicava aos dias chuvosos. Após dois dias procurando locação para o ensaio fotográfico de uma linha de móveis para área externa, Roque, que sempre acompanhava Joel para auxiliar na transmissão do conceito que o produto deveria passar, começava a sentir a pressão pela inexistência de cenários e de condições para a sessão. O transportador da

La gente deve sapere per qual motivo esiste. E questo messaggio deve venir diramato nella forma più acuta e direzionata. Un'immagine vale di più che molte parole in questo caso.

Il fotografo Joel Jordani, che era il responsabile della produzione dei cataloghi dei prodotti da immettere nel mercato, era un tipo tranquillo, alto e magro, il cui stampo ricordava una figura biblica spostata nel tempo. Nessuno avrebbe detto che era un malcontento, e questo si percepisce subito quando si scorge la figura di Roque. Ad ogni modo, ecco due persone sempre disposte a ricreare il loro quotidiano in senso opposto al comune. E per nulla comune è l'isola di Florianópolis, capitale di Santa Catarina, che offre delle opportunità singolari accomunate con la natura. Questo Stato, del resto, nel suo insieme, sicuramente è servito di ispirazione ai poemi di Dio nel suo libro non scritto della genesi del Brasile. Questo sguardo è possibile soltanto a Rio de Janeiro e in alcune località del nordest brasiliano, in maniera tale che servivano costantemente di locazione per la produzione di immagini per i cataloghi di mobili.

Ovviamente, questo non si applicava ai giorni piovosi. Dopo due giorni cercando una locazione per un saggio fotografico di una linea di mobili per esterno, Roque, che sempre accompagnava Joel per aiutare nella trasmissione del concetto che il prodotto dovrebbe riflettere, la pressione cominciava a farsi sentire per la mancanza di scenari e di condizioni per la sessione fotografica. Il camion con i capi da fotografare era arrivato da tempo ed era in attesa per scaricare. La

mercadoria já havia chegado e esperava para descarregar. O prazo para o trabalho se esgotava. Mas Joel, além da soberana calma que ostentava, ainda vibrava com a chuva que despencava do céu. “Não existe tempo ruim!”, dizia ele. Passaram pela Praia da Armação e Joel disse:

– É aqui.

– Mas, Joel, está chovendo! – exclamou Roque.

– Não, não, está excelente.

Ali mesmo, com ombrelones protegendo os equipamentos, realizaram o ensaio. Joel utilizou uma técnica de pintura de luz da imagem, com flashes e obturador aberto em tempo integral, dando um efeito de prata aos pingos da água. O resultado foi excepcional, e a linha de cadeiras um sucesso em vendas.

Cada criação escondia em Roque aquela ânsia pueril da expectativa de um novo trabalho com Joel, misto de admiração, carinho e amor pelo amigo. Cada criação despertava o êxtase do inesperado entre o pessoal da prototipia, como ocorrera com a linha rústica Cielo, rejeitada pela inspeção da qualidade que, acostumada com os acabamentos perfeitamente lisos e resplandecentes, pensando em tratar-se de um erro de produção diante das imperfeições, devolvera o móvel sem saber que exatamente era essa sua perfeição.

Esse movimento das coisas, que traz incrustrada em sua essência uma calma reconfortante, nos faz lembrar que a única coisa que permanece é a paixão pelo que se faz. A Saccaro é uma empresa inconformada. Cada móvel é um novo começo de uma mesma paixão. Interessante que amar nos leva a outros amores. Incomoda não amar. Roque se apaixonou por fotografia.

scadenza per il lavoro era vicina. Ma Joel, oltre alla sovrana calma, vibrava con la pioggia che cadeva dal cielo. “Non c'è cattivo tempo”, diceva. Arrivati alla spiaggia Armação, Joel disse:

- Ci siamo!

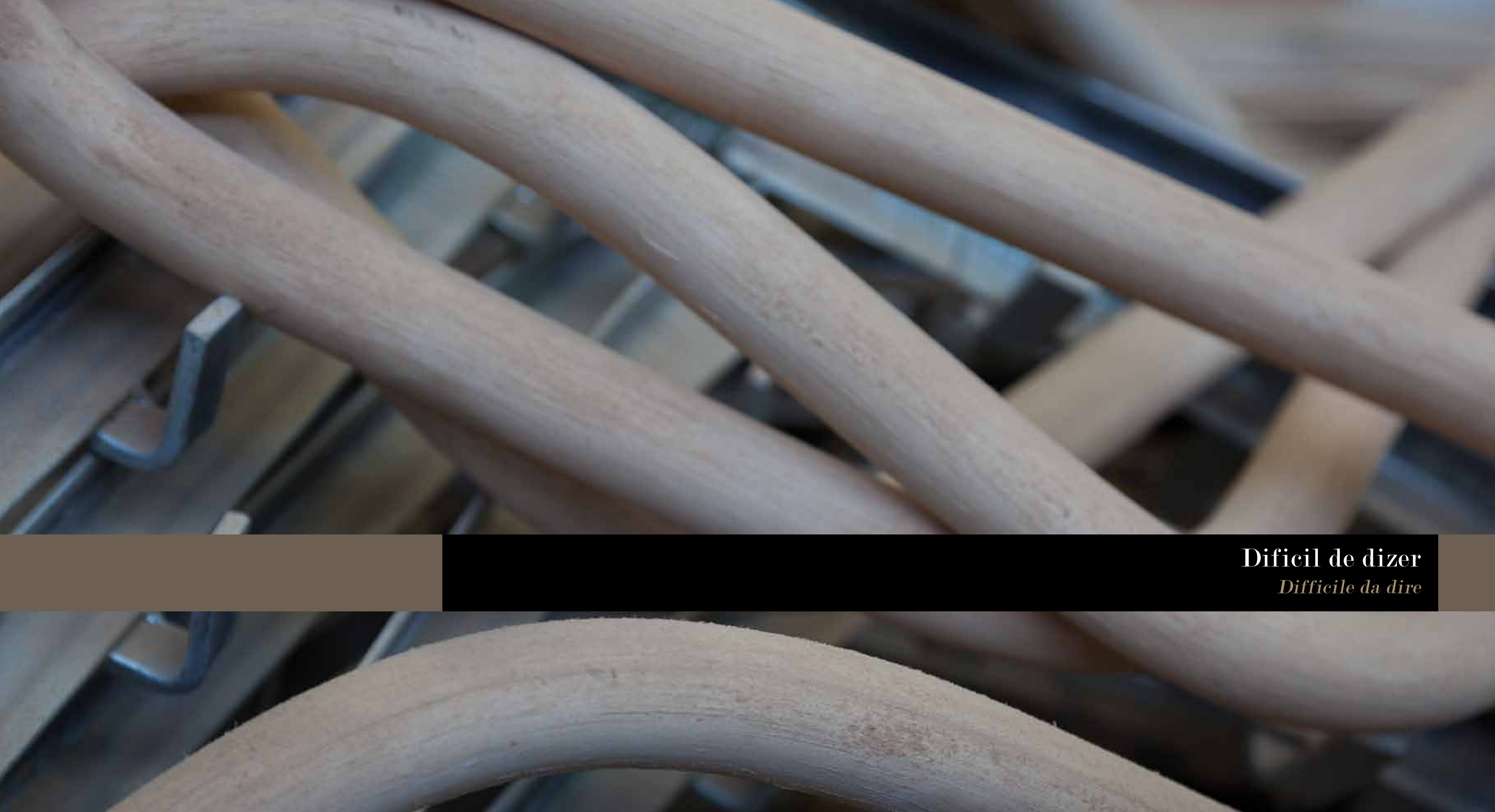
- Ma Joel, piove! – esclamò Roque.

- No, no, così è eccellente.

Proprio lì, con ombrelloni proteggendo l'attrezzatura, hanno realizzato il saggio fotografico. Joel ha utilizzato una tecnica di pittura di luce dell'immagine con i flash e l'otturatore aperti tutto il tempo, conferendo un effetto d'argento alle gocce d'acqua. Il risultato è stato eccezionale e la linea di sedie un successo di vendita.

Ogni creazione nascondeva in Roque quell'ansia puerile nell'attesa di un nuovo lavoro con Joel, un misto di ammirazione, affetto e amore nei confronti dell'amico. Ogni creazione svegliava l'estasi dell'inaspettato tra il personale dei prototipi, come accadde con la linea rustica Cielo, respinta dal controllo di qualità che, abituata con la rifinitura perfettamente liscia e lucente, pensando si trattasse di un errore di produzione dinanzi alle imperfezioni, aveva restituito il mobile senza sapere che era esattamente questa la sua perfezione.

Questo movimento delle cose, che porta intarsiata nella sua essenza una calma rilassante, ci ricorda che la sola cosa che rimane è la passione per quello che si fa. La Saccaro è un'azienda inconformata. Ogni mobile è un nuovo inizio di una stessa passione. Interessante è che amare ci porta ad altri amori. Diventa scomodo non amare. Roque si innamorò di fotografia.



Difícil de dizer
Difficile da dire



MIAMI TEM UM AR de deleite, mas não preguiçoso. As largas avenidas com palmeiras imperiais dardejando o céu, os edifícios do Centro, torres de vidro que espelham o sucesso de quem trabalha ali, o cheiro do mar misturado ao barulho dos carros, tudo sugere que algo nos puxa à frente, mas nada impositivo. Você tem que fazê-lo de forma agradável. E esse é o charme da coisa.

A Saccaro havia recém inaugurado sua novíssima loja conceito, a terceira no exterior, em março de 2011, no Design District, a poucas quadras ao Norte do Centro, ponto obrigatório do bom gosto e refinamento, com enorme quantidade de galerias de arte, lojas de móveis e objetos de decoração, bares e restaurantes. São apenas cinco ruas, entre a 36th e 41st, e duas avenidas, a NE 2nd e a Miami Avenue, mas ali estão instaladas mais de duzentas lojas e galerias, além de algumas dezenas de bares e restaurantes. Efervescência que mistura a modernidade americana com um detalhe retrô europeu. Um sentimento vinha à tona, não tanto nostálgico, mais para realização.

Não fazia vinte anos que o sistema dava seus primeiros passos, num trabalho moroso, mais para sacrifício do que para sonho.

MIAMI HA UN'ARIA di delizia, ma non pigra. I larghi viali con delle palme reali sfrecciando nel cielo, gli edifici del centro, le torri di vetro che rispecchiano il successo di coloro che vi lavorano, l'odore di mare mescolato al rumore delle macchine, tutto suggerisce che qualcosa ci spinge in avanti, ma per nulla impositivo. Uno deve farlo in modo piacevole. E questo è il fascino della cosa.

La Saccaro aveva appena inaugurato il suo nuovo magazzino modello, il 3°. all'estero, nel mese di marzo 2011, nel Design District, a pochi isolati a nord del centro, punto d'obbligo del buon gusto e raffinatezza, con una grande quantità di gallerie d'arte, negozi di mobili e oggetti di arredamento, bar e ristoranti. Sono solo cinque strade, tra la 36°. e la 41°. e due viali, il NE 2nd e la Miami Avenue, ma proprio lì sono installati più di duecento magazzini e gallerie, oltre a decine di bar e ristoranti. Effervescenza che pone a fianco modernità americana e un dettaglio retrò europeo. Una sensazione scatturisce, non tanto di nostalgia, ma rivolta alla realizzazione.

Era da meno di venti anni che il sistema dava i suoi primi passi, in un processo lento, contraddistinto piuttosto dal sacrificio che dal sogno.

Verso la metà del 1990, senza tanto sforzo,

Em meados de 1990, sem muito esforço, João e Ivo perceberam que 30% dos seus clientes representavam a melhor parcela da carteira comercial da Saccaro, aqueles que gostavam do produto, interagiam no seu desenvolvimento, possuíam uma percepção de valor correta e, finalmente, eram os que mais vendiam. A pergunta era: o que estava errado? Numa caravana sem precedentes, João meteu-se a estudar a diferença entre essas lojas em relação às demais. Ficava claro que essas, além de possuir um mix de produtos *premium*, destacavam-se pela excelência no atendimento, localização nobre, preocupação com o serviço agregado ao produto, entre outras. Não demorou para iniciar-se toda uma prospecção e uma migração dos pontos de venda em todas as cidades em que a Saccaro estava. Os resultados foram satisfatórios, mas não bastavam.

Sabia-se que a Saccaro ia além do seu próprio produto e, para transmitir ao consumidor tudo o que estava implícito, todo o seu conceito de morar, de estilo, fazia-se mister ampliar a complexa cadeia de inter-relações com o consumidor. A única forma era não delegar.

João e Ivo si resero conto che 30% dei suoi clienti rappresentavano la parte migliore del portafoglio commerciale della Saccaro, quelli che preferivano il prodotto Saccaro, che interagivano nel suo sviluppo, che possedevano una percezione corretta del valore e, infine, erano quelli che vendevano di più. La domanda era: che cosa c'era di sbagliato? In un viavai senza precedenti, João si è messo a studiare la differenza tra questi magazzini rispetto agli altri. Era chiaro che questi, oltre ad avere un mix di prodotti premium, si distinguevano per l'eccellenza nel servizio al cliente, per la localizzazione nobile, per la preoccupazione con il servizio aggiunto al prodotto, tra l'altro. Si è partiti subito per un'analisi più a fondo con la conseguente migrazione dei punti di vendita in tutte le città dove la Saccaro era presente. I risultati sono stati soddisfacenti, ma non erano sufficienti.

Si sapeva che la Saccaro andava oltre il proprio prodotto e, per trasmettere al consumatore tutto ciò che era implicito, tutto il suo concetto di risiedere, di stile, era necessario espandere la complessa catena di interrelazioni con il consumatore. L'unico modo era quello di non delegare.

E, para não delegar, há de se ter um substitutivo próprio. E aí surgem as lojas exclusivas, nas quais a filosofia da empresa poderia ser mais bem traduzida.

Inicialmente tímido e justaposto, também buscando uma identidade de varejo, o sistema de lojas exclusivas começou a tomar corpo, assim como houve uma significativa mudança de posicionamento nas lojas multimarcas, nas quais se criou o conceito de “store in store” que, basicamente, expressava o conceito da Saccaro em um espaço próprio delimitado dentro da loja. Ainda simultaneamente, após um período de operações pequenas no exterior, quando alguns compradores adquiriam os produtos da marca em feiras especializadas de móveis no Brasil e no exterior, a Saccaro passou a realizar um trabalho mais sistemático de exportação com uma rede de lojas argentina. O sucesso do trabalho realizado estimulou a empresa a expandir seus negócios em outros países da América Latina, América do Norte, Europa e Ásia.

A década de 2000 reservava profundas mudanças sociais e culturais no consumidor brasileiro – iniciava a busca da autorrealização e dos pequenos e silenciosos prazeres da vida. As pessoas não mais ostentavam seu orgulho, o resultado de uma vida de dedicação a alguma coisa. Esse deleite era próprio e compartilhado em local seguro apenas com aqueles que merecessem. Esse círculo passou a aumentar, transpôs e criou valores, e esses começaram a ser o elo entre as pessoas. Estilos de vida, posicionamentos e pensamentos, e a atitude mental perante as coisas eram os novos parâmetros.

E per non delegare è necessario avere un sostitutivo adeguato. E così sorgono i magazzini esclusivi, dove la filosofia della società potrebbe essere introdotta in modo migliore.

Inizialmente timido e giustapposto, alla ricerca pure di una identità nel commercio al dettaglio, il sistema di magazzini esclusivi cominciò a prendere forma; e si verificò un significativo cambiamento di distribuzione nei magazzini a marchi molteplici, dove è stato creato il concetto “store in store” che sostanzialmente esprimeva il concetto della Saccaro in uno spazio delimitato all'interno del magazzino. Contemporaneamente, dopo un periodo di piccole operazioni all'estero, mentre alcuni acquirenti compravano dei prodotti in fiere specializzate di mobili in Brasile e all'estero, la Saccaro incominciò ad eseguire un lavoro più sistematico di esportazione tramite una rete argentina di magazzini. Il successo del lavoro realizzato ha stimolato l'azienda ad ampliare la propria attività in altri paesi dell'America Latina, Nord America, Europa e Asia.

Il decennio 2000 riservava profondi cambiamenti sociali e culturali nel consumatore brasiliano – la gente cercava l'autorealizzazione e i piccoli e silenziosi piaceri della vita; non manifestava più il suo orgoglio, il risultato di una vita di dedizione a qualcosa. Questo diletto era proprio e condiviso in un luogo sicuro soltanto con quelli che lo meritassero. Questo cerchio cominciò ad aumentare, ha creato e sorpassato dei valori, e questi passarono ad essere il legame tra le persone. Lo stile di vita, nuove vedute e pensieri, l'atteggiamento mentale dinanzi alle cose erano i nuovi parametri.

A Saccaro precisava ampliar seus significados ou fazê-los emergir, melhor dizendo. O produto não era somente o produto, e a marca não era mais a marca de um produto. A marca era uma identidade e precisava espelhar os valores e a personalidade das pessoas e da empresa, juntamente.

Um novo modelo de gestão permitiu à empresa concentrar-se na intangibilidade, e, assim, fez nascer o conceito das lojas que hoje vemos entre avenidas e arranha-céus de vidro, e de palmeiras imperiais também. Quem entra em uma loja Concept Saccaro, hoje, vai ter uma experiência. Essas são exclusivas de cada um, difícil reproduzi-las. Melhor desfrutar. Em Caxias do Sul, São Paulo, Santa Cruz de La Sierra, Miami, em qualquer lugar, a marca já é brasileira, mexicana, americana. Não importa a origem, o deleite é íntimo, intraduzível, não nostálgico, mais para realização e também para sonho.

E la Saccaro aveva bisogno di espandere i suoi significati. Oppure farli emergere. Il prodotto non era soltanto il prodotto e il marchio non era più il marchio di un prodotto. Il marchio era un'identità. Ed era necessario che rispecchiasse i valori e la personalità delle persone e della ditta in uno solo complesso.

Il nuovo modello di gestione ha permesso all'azienda di concentrarsi nell'intangibilità e così è nato il concetto dei magazzini che oggi vediamo tra viali e grattacieli di vetro, e pure tra palme reali. Chi entra in un magazzino "Concept Saccaro" oggi avrà un'esperienza. Questi sono esclusivi a ciascuno, difficili da riprodurre. Meglio godersene. A Caxias do Sul, São Paulo, Santa Cruz de la Sierra, Miami, ovunque, il marchio è ormai brasiliano, messicano, americano. Non importa l'origine, il godimento è intimo, intraducibile, non nostalgico, rivolto più per l'autorealizzazione e pure per il sogno.





O espírito do móvel
Lo spirito del mobile





MUITOS OBJETOS são carregados de simbolismos. Quando os contemplamos, eles nos levam a evocar lembranças. E, tudo o que tem uma memória, tem um valor concreto, tem um interior, tem uma qualidade. A qualidade é o que singulariza as coisas e cria uma atmosfera de significados a sua volta, fazendo com que as pessoas e os objetos tornem-se expressivos.

Convivemos com alguns objetos que, se resistem ao nosso uso, envelhecem conosco, incorporam-se a nossa vida e tomam traços dessa longa convivência. Cada um deles representa uma experiência vivida. Penetrar na casa em que estão é conhecer as aventuras afetivas de seus moradores. Daí vem a timidez que sentimos ao entrarmos em certos quartos em que os objetos nos revelam quem é o seu dono.

Do ponto de vista coletivo, os objetos traduzem uma época. Um quadro de Matisse, o leite em garrafa de vidro, as lambretas, os móveis pé palito, as camisetas lançadas por Marlon Brando no filme *Um Bonde Chamado Desejo*, a Romi-Isetta, uma saia rodada e uma blusa “petit pois” marcando a cintura, imediatamente, nos conduzem aos bucólicos anos dourados da década de 1950. Se nossos olhos fixarem-se num FNM 2000 Modelo JK, numa minissaia, no livro *Dona Flor e seus*

MOLTI OGGETTI sono carichi di simbolismo. Quando li contempliamo ci evocano dei ricordi. E tutto ciò che ha una memoria ha un valore concreto, ha un interiore, ha una qualità. La qualità è ciò che distingue le cose e crea intorno ad esse un’atmosfera di significati, facendo sì che le persone e gli oggetti diventino espressivi.

Conviviamo con alcuni oggetti che, se resistono al nostro uso, invecchiano con noi, si integrano nella nostra vita e assumono delle tracce di questa lunga convivenza. Ognuno di loro rappresenta un’esperienza vissuta. Entrare nella casa dove si trovano è conoscere le avventure affettive dei suoi abitanti. Di qui proviene la timidezza che proviamo quando entriamo in alcune stanze in cui gli oggetti ci rivelano chi ne è il proprietario.

Dal punto di vista collettivo, gli oggetti traducono un’epoca. Una pittura di Matisse, il latte in bottiglia di vetro, le moto, i mobili a piedi sottili, le camicie diffuse da Marlon Brando nel film “Un tram chiamato desiderio”, la Romi-Isetta, una gonna ed una blusa “petit pois” che segna la vita, ci riconducono immediatamente ai bucolicci anni d’oro della decade 1950. Se i nostri occhi se fissassero su di un’FNM 2000 modello JK, su di una minigonna, sul libro “Dona Flor

Dois Maridos, de Jorge Amado, nos tecidos e papéis de parede com formas geométricas padronizadas pela arte gráfica em laranja, amarelo e roxo, nos transportamos para os anos rebeldes da década de 1960. E, assim, podemos passear pelas décadas: 1970 – o Maverick versão GT, com motor V8, lançado pela Ford, as calças boca de sino, o filme *Laranja Mecânica*, as saias e calças de cintura baixa com cintos largos ou de penduricalhos, complementadas pelas sandálias de plataforma; 1980 – o Escort XR3 e o Monza da GM, o filme *Touro Indomável*, de Martin Scorsese, um disco dos Titãs, uma edição do jornal *O Pasquim*. À medida que nos aproximamos do tempo em que vivemos, nossa facilidade de memorização diminui, pois não há o porquê de cristalizar o presente. Ele simplesmente está aí.

Para ler um objeto, é necessário transcender o fator utilitário, sendo imprescindível perceber seus vários significados, tanto do ponto de vista social quanto individual.

O móvel Saccaro percorreu muitas décadas, fez história coletiva e escreveu histórias pessoais. Soube traduzir o seu tempo e, concomitantemente, transcendê-lo. Para penetrar em sua alma, é preciso ver em seu processo de produção o agregar da artesanaria, uma enorme facilidade de trabalhar com matérias-primas diferentes e diferenciadas, absorvendo, com rapidez e competência, as adequações ao mercado, as tendências mundiais, mas sempre mantendo o seu jeito próprio de ser. Esse é um perfil raro de encontrar,

e i suoi due mariti” di Jorge Amado, sui tessuti e carte da parete con forme geometriche nei colori arancio, giallo e viola, ci trasportiamo agli anni ribelli della decade 1960. E così possiamo passeggiare attraverso i decenni: 1970 – la Maverick versione GT con motore V8, lanciata dalla Ford, i pantaloni a zampa di elefante, il film “Arancia Meccanica”, le gonne ed i pantaloni a vita bassa con cinghie larghe o gingilli, completati da sandali piattaforma; 1980 – l’Escort XR3 e la Monza della GM, il film “Toro scatenato” di Martin Scorsese, un disco dei “Titãs”, un’edizione del giornale *O Pasquim*. Nella misura in cui ci avviciniamo al tempo in cui viviamo, la nostra facilità di memorizzazione diminuisce, perché non vi è alcun motivo di cristallizzare il presente. Questo è semplicemente lì sott’occhio.

Per leggere un oggetto è necessario trascendere il fattore utilitario, in quanto è imprescindibile percepire i suoi diversi significati, tanto sotto il punto di vista sociale come individuale.

Il mobile Saccaro ha percorso molti decenni, ha fatto storia ed ha scritto delle storie personali. Ha saputo tradurre il suo tempo e, contemporaneamente, trascenderlo. Per penetrare nella sua anima, è necessario vedere nel suo processo di produzione l’integrazione dell’artigianato, la grande facilità di lavorare con svariate e diverse materie prime, assorbendo con rapidità e competenza le adeguazioni al mercato, le tendenze mondiali, ma mantenendo sempre il proprio modo di essere. Questo è un profilo che si trova molto raramente, in cui il rinnovo non è

em que a renovação não é um fato acidental, mas está interiorizada na organização como um todo, produzindo novos atrativos que aguçam, constantemente, a curiosidade de todos que, confiantes na qualidade do produto, sabem que logo, logo, suas expectativas serão novamente surpreendidas. A Saccaro tem incrustada em sua genética a capacidade de aprender, buscando o conhecimento aonde ele estiver, absorvendo-o e interiorizando-o, o que acaba gerando um processo contínuo de crescimento de qualidade de produto, de estrutura de produção e de estrutura comercial. Sempre houve uma busca incessante de informações, socializadas com o grupo, foco de investimento constante por parte da organização. As pessoas que trabalham na Saccaro encontram espaço para potencializar seus talentos, de tal forma identificando-se com a empresa, que os que não têm sobrenome Saccaro – e são muitos – estão próximos de tê-lo.

Os produtos Saccaro trazem esses valores em seu espírito. Eles fazem um diálogo com quem os possui, acompanhando-os no tempo, vivendo aqueles momentos que as pessoas vivem, registrando suas marcas, pois suas formas, mais do que tudo, expressam ideias.

un fatto casuale, ma è interiorizzato nell’organizzazione nel suo complesso, producendo nuovi attrattivi che stimolano costantemente la curiosità di tutti coloro che, fiduciosi nella qualità del prodotto, sanno che ben presto le loro aspettative saranno ancora una volta sorprese. La Saccaro possiede nella sua genetica la capacità intarsiata di imparare, cercando la conoscenza ovunque essa sia, assorbendola e interiorizzandola, il che finisce per generare un processo continuo di crescita a livello di qualità del prodotto, di struttura produttiva e di struttura commerciale. C’è sempre stata una costante ricerca di informazioni, socializzate con il gruppo, foco degli investimenti continui da parte dell’organizzazione. Le persone che lavorano nella Saccaro trovano dello spazio per sfruttare i loro talenti, identificandosi in maniera tale con l’azienda che coloro che non hanno il cognome Saccaro – e sono tanti – agiscono come se l’avessero.

I prodotti Saccaro portano questi valori nel suo spirito. Stabiliscono un dialogo con chi li possiede, li accompagnano nel tempo, vivendo quei momenti in cui le persone vivono, registrando i loro marchi, poi le loro forme, ma soprattutto esprimono delle idee.



O vazio entre coisa alguma e alguma coisa

Il vuoto tra il nulla e qualcosa





O VAZIO é um estado das coisas. Sim, porque é uma coisa que abriga coisa alguma. Ainda assim, podemos falar do vazio, o que prova que significa alguma coisa e, ademais, necessita-se de um sujeito para que isso, de fato, aconteça. E é nessa fronteira da significância que nada dos nossos sentidos pode ser roubado. O vazio tem essa qualidade. Ele abriga em nós o que é somente nosso, porque o que é somente nosso significa coisa alguma para os outros, mas, para nós, sempre vai significar alguma coisa.

Com essa liberdade, avançamos acima de nós mesmos. Essa é a sensação que se tem ao pender para a rampa de acesso à Concept Store Saccaro. É essa sensação do invólucro arquitetônico, com generosos espaços, fortes e espartanos, nove toneladas de vidro na fachada, um rasgo lateral de onze metros que cria um vão livre de mesma dimensão para que possamos ali estar. É de causar estranheza o paradoxo de como conseguimos nos apropriar de coisas como essas, de algo grande e simples, luxuoso e aconchegante. Isso remete à situação oposta, quando algo que é nosso parece nunca ter nos pertencido, como um filtro de café, um adoçante, a vassoura para o pátio, o cloro para a piscina, dois dias antes de anteontem. Ali não. Ali existe espaço para apropriar-se e permanecer. Experimentar e querer, sentir a nossa casa e imaginar,

IL VUOTO è uno stato delle cose. Sì, perchè è una cosa che non ospita nulla. Ciononostante possiamo parlare di vuoto, il che è prova che significa qualcosa e, d'altronde, c'è la necessità di un soggetto affinché questo accada veramente. Ed è in questa frontiera della significazione che nulla dei nostri sensi può venir derubato. Il vuoto possiede questa qualità. Ospita in noi quello che è soltanto nostro, perchè quello che è soltanto nostro non significa nulla per gli altri, ma per noi sempre dovrà significare qualcosa.

Con questa libertà andiamo avanti al di sopra di noi stessi. Questa è la sensazione che si ha nell'affacciarsi alla rampa d'ingresso al Concept Store Saccaro. È questa sensazione dell'involucro architettonico con dei generosi spazi, forti e spartani, nove tonnellate di vetro nella facciata, uno strappo laterale di undici metri che crea un vano libero della stessa dimensione, affinché possiamo esservi. È molto strano il paradosso di come riusciamo ad impadronirci di cose simili, di qualcosa di grande e semplice, lussuoso e accogliente. Questo rinvia alla situazione opposta quando qualcosa che è nostro sembra che mai ci ha appartenuto, come un filtro da caffè, un dolcificante, la scopa per il cortile, il cloro per la piscina, due giorni prima di ieri l'altro. Ma non lì. Lì sussiste dello spazio per impadronirci e rimanervi. Sperimentare e volere, sentire



saccaro

saccaro

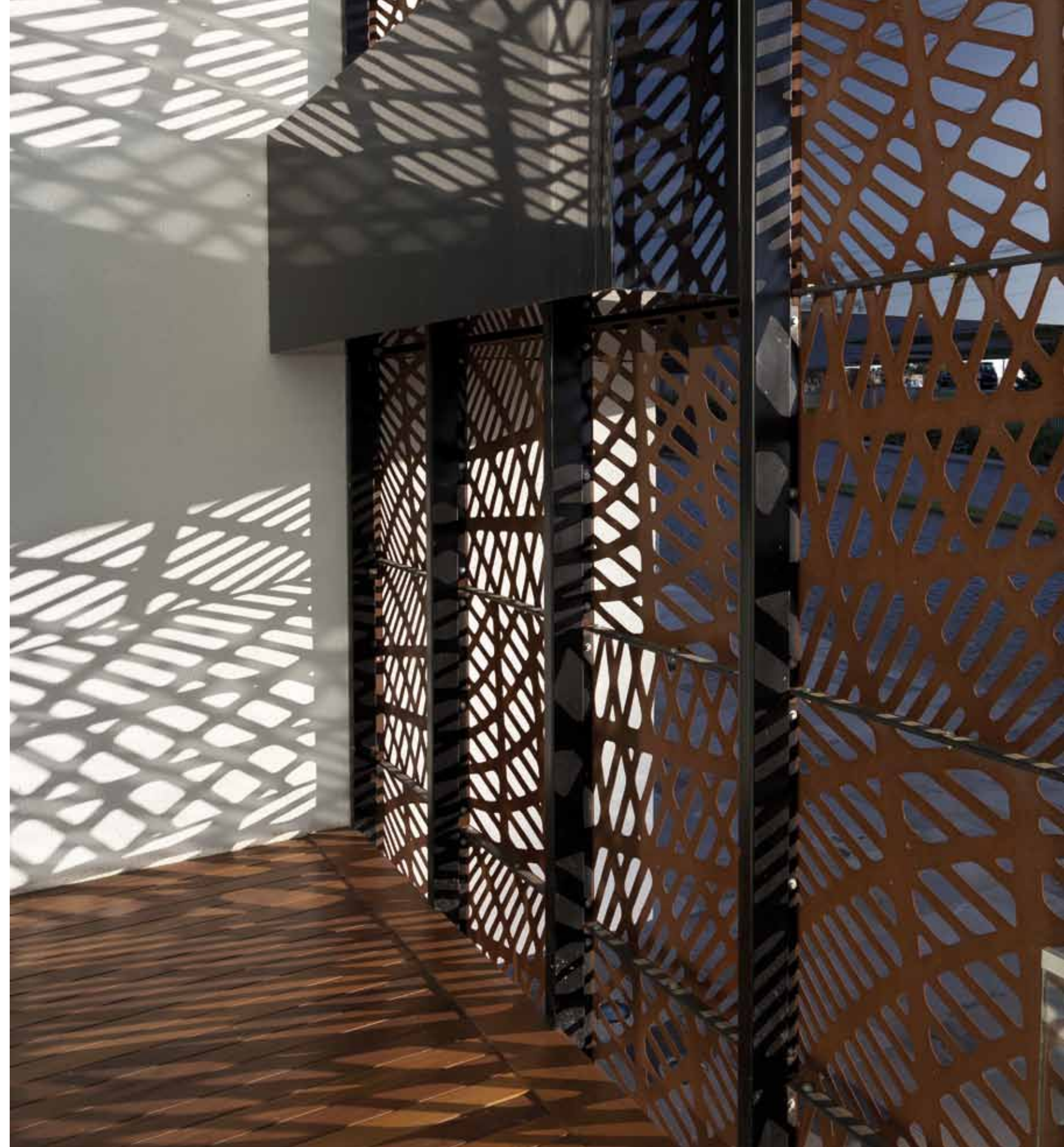
imaginar. Ali podemos fazer isso. O arquiteto Roque Frizzo fala sobre isso, que queria isso. Você também queria isso, porque não tem coisa mais opressora do que entrar em não lugares, aqueles que já sabemos que são como são, que não mudam, e que todos reconhecem e que não reconhecem ninguém. Aeroportos são assim, por exemplo. Shoppings são assim se você não conhecer a dona da loja que frequenta. Franquias de alimentos, as campeãs. Só servem de ponto de identidade em lugares dramaticamente estranhos como Índia e Vietnã, mas esse não é o nosso caso.

Nem o de Jorge, nem o de Daniela Palandi. Nós fazemos história. O primeiro coordenou o projeto, já à segunda ficou o encargo de consolidá-la como lojista franqueada, e mais o Roque, é claro. Sem falar do arquiteto Leonardo Koboldt de Araújo, que pensou tudo. E a eles todos, o desafio de criar o vazio entre eles, entre mim e você, entre nós e eles. A primeira Concept Store da Saccaro é um lugar. Obviamente, poderíamos contestá-lo, afinal, uma franquía é padrão no mundo todo. Um modelo é sempre um modelo.

Como isso pode ser único? É que existe o vazio. Cada um o preenche como quer, com alguma coisa, com o significado que tiver dentro de si. É exclusivo. O vazio somos nós.

la nostra casa ed immaginare, immaginare. Lì possiamo farlo. L'architetto Roque Frizzo parla su di questo, che lo voleva così. Anche tu volevi questo perchè non c'è cosa più oppressiva che entrare in dei non luoghi, quelli che ormai sappiamo che sono come sono, che non cambiano, che tutti riconoscono e che loro non riconoscono nessuno. Ad esempio, gli aeroporti sono così. Gli shopping sono così se uno non conosce la proprietaria del magazzino che frequenta. I franchising degli alimenti sono i campioni. Rispecchiano soltanto un punto d'identità in luoghi drammaticamente strani come India e Vietnam, ma questo non è il caso. Nè quello di Jorge, nè quello di Daniela Palandi. Noi facciamo storia. Il primo ha coordinato il progetto, alla seconda è toccato l'incarico di consolidarlo come negoziante sotto franchising e, ovviamente, anche Roque. Senza parlare dell'architetto Leonardo Koboldt de Araújo che ci ha pensato tutto. E a tutti loro la sfida di creare il vuoto tra di loro, tra me e te, tra noi e loro. Il primo Concept Store Saccaro è un locale. Potremmo senz'altro contestarlo, poiché il franchising è standardizzato in tutto il mondo. Un modello è sempre un modello.

Come mai può essere unico?
Da rilevare che c'è il vuoto.
E ognuno lo riempie come vuole, con qualchecosa, con il significato che avrà dentro di se. Ed è esclusivo. Il vuoto siamo noi.





Fernando, Gabriela, Maurício e Joana
Fernando, Gabriela, Maurício e Joana





O ESPAÇO é igual ao ar que respiramos, mas, para que possamos vê-lo e senti-lo, precisamos nos situar. Isso acontece ao viajarmos, quando a bagagem que carregamos torna-se “a nossa casa”, o que explica o pavor que sentimos se, por ventura, ela é extraviada. Temos necessidade de identificar um espaço ou, nesse caso, um objeto, como nosso. Ele é uma extensão do nosso ser, o universo em que nos permitimos revelar a nossa face mais íntima. É na nossa casa que repousamos, que, em torno de uma mesa, repartimos mais que os alimentos, trocamos afetos e celebramos a vida.

Gabriela e Fernando formam um casal de meia idade. Ela é uma reconhecida antropóloga que, há pouco, estreou um programa radiofônico com o intuito de difundir seus conceitos de sociedade e de cultura. Fernando é um bem-sucedido gerente de projetos de uma grande construtora. Seus filhos – Joana, que ingressou na universidade, e Maurício, que iniciou o mestrado em Administração – herdaram dos pais o gosto por bons filmes e livros, viagens, encontro com amigos e pelo contato direto com a natureza. A família vive um momento único: adquiriu uma residência mais ampla num condomínio, não muito grande, mas arborizado, com um paisagismo cuidadosamente elaborado e ruas amplas,

LO SPAZIO è come l'aria che respiriamo, ma per poter vederlo e sentirlo abbiamo bisogno di situarci. Questo accade quando viaggiamo, quando il bagaglio che portiamo diventa “la nostra casa”, il che spiega il terrore che sentiamo caso venga smarrito. Abbiamo bisogno di individuare uno spazio oppure, in questo caso, un oggetto, come il nostro. È un'estensione del nostro essere, l'universo in cui ci permettiamo di rivelare il nostro volto più intimo. È nella nostra casa che riposiamo, che attorno ad un tavolo condividiamo più che il cibo, scambiamo affetto e celebriamo la vita.

Gabriela e Fernando formano una coppia di mezza età. Lei è una rinomata antropologa che di recente ha debuttato un programma radiofonico per diffondere i suoi concetti di società e di cultura. Fernando è un manager di progetti di successo di una grande ditta di edilizia. I loro figli – Joana, che è entrata all'università, e Maurício, che ha iniziato il dottorato in Amministrazione – hanno ereditato dai genitori il gusto per film e libri, viaggi, incontri con gli amici e contatto diretto con la natura. La famiglia vive un momento speciale: ha acquistato una residenza più ampia in un condominio, non molto grande, ma con molti alberi in un paesaggio naturale progettato con cura, strade larghe, spazio che sicuramente propizierà a tutti loro delle



que, certamente, vão propiciar agradáveis caminhadas.

Depois da negociação concluída, chegou a hora de pensar no mobiliário. Eles já haviam adquirido da Saccaro o quarto e os móveis da sala para a primeira residência. Confiavam na marca e não hesitaram na escolha do Concept Saccaro para concretizar o sonho de ter toda a casa, incluindo os móveis do jardim, mobiliada com verdadeiros objetos de desejo. Para eles, comprar as peças, que vão compor os ambientes do novo lar, ultrapassa, em muito, o caráter do funcional. Uma cadeira não é feita só para sentar, ela nasceu para ser olhada, para ser sentida. Ah! Ali Gabriela vai ter momentos únicos, lendo aquele livro que chegou ontem às livrarias e que foi recomendado por Vitória, sua amiga socióloga. Para Fernando, Gabriela, Joana e Maurício, a beleza dos objetos que vão fazer parte de seus dias é muito importante, pois, como dizia Vinícius de Moraes, “Que me perdoem as feias, mas beleza é fundamental!”. Eles vão sanar necessidades cotidianas, mas serão parte integrante do interior doméstico peças que ajudarão a compor o cenário do ato de viver. Fernando, Gabriela, Maurício e Joana fecham o portão que conduz à moradia da família.

Daqui para a frente, brindarão as horas e os dias que serão unicamente deles, pois, aquilo que se vive intensamente, não tem necessidade de contar a ninguém.

piacevoli camminate.

Dopo la conclusione della trattativa, è arrivato il momento di pensare ai mobili. Loro già avevano acquistato dalla Saccaro la camera da letto e i mobili della stanza della prima residenza. Si fidavano del marchio e non hanno esitato nella scelta del Concept Saccaro per realizzare il sogno di avere tutta la casa, compresi i mobili da giardino, arredata con dei veri e propri oggetti di desiderio. Per loro, acquistare i pezzi che dovranno comporre gli ambienti della nuova casa, sorpassa di molto l'eventuale carattere funzionale. Una sedia non è fatta solo per sedervi, è nata per essere ammirata, sentita. Ah! Proprio lì Gabriela dovrà avere dei momenti unici, leggendo quel libro che è arrivato ieri alle librerie e che è stato raccomandato da Vitória, la sua amica sociologa. Per Fernando, Gabriela, Joana e Maurício, la bellezza degli oggetti che faranno parte della sua vita d'ogni giorno è molto importante, perchè, come diceva Vinicius de Moraes: “Che mi perdonino le brutte, ma bellezza è fondamentale”. Gli oggetti ricopriranno i bisogni d'ogni giorno, ma saranno pure parti integranti dell'interiore domestico dei capi che aiuteranno a comporre lo scenario dell'atto di vivere.

Fernando, Gabriela, Maurício e Joana chiudono il cancello che conduce alla dimora della famiglia.

D'ora in poi brinderanno le ore e i giorni che saranno solamente loro, poichè quello che si vive intensamente non deve esser raccontato a nessuno.



De próprio punho
Di propria mano





UM MÓVEL SACCARO é feito por muitas mãos e cada parte é única. Tudo está aos olhos de todos e tudo é de todos. Uma máquina é capaz de algumas coisas, mas as mãos são capazes do encanto.

Mesmo que se queira, um trançado não é igual ao outro, pois o mínimo de força a mais ou a menos no repuxar de um fio já dá outro alinhamento. Um milímetro menor que a anterior, e já não é mais a mesma peça, mesmo sendo igual à outra. Ambas são perfeitas, ambas são únicas.

Isso a Saccaro preza em toda a sua arte de fabricar. A fibra sintética é feita por ela e, ainda que alguns componentes venham de outros locais, como a madeira, o corte e o acabamento são dela. E tudo tem autoria, anônima ou não. Quando vemos um móvel assinado pelos designers Ana Revello Vazquez e Renato Solio, Alain Blatchè, Carlos Motta,

UN MOBILE SACCARO è fatto da molte mani ed ogni pezzo è unico. Tutto è sotto gli occhi di tutti e tutto appartiene a tutti. Una macchina è in grado di fare alcune cose, ma le mani sono in grado di creare il fascino.

Anche se si vuole, un intrecciato non è uguale ad altro, poichè il minimo di forza in più oppure in meno nel tirare un filo conferisce un altro stampo. Un millimetro più piccolo dell'anteriore e ormai non è più lo stesso capo, pur essendo uguale all'altro. Ambedue sono perfetti, entrambi sono unici.

E questo la Saccaro lo ha in pregio in tutta la sua arte di fabbricazione. La fibra sintetica è fatta dalla propria ditta e, anche se altri componenti provengono da altri luoghi come il legno, ma il taglio e la rifinitura sono compiuti dalla Saccaro. E tutto è opera d'autore,

Fabíola Bergamo, Fernando Mendes de Almeida e Roberto Hirth, Mário Santos, Pedro Useche, Roque Frizzo, Tina Azevedo Moura, Lui Lo Pumo, Débora Eichenberg, Verônica Rodrigues, Yuruzu Yamakawa e Zanini de Zanine Caldas, ou dos vários punhos que subscrevem o Studio Saccaro; por trás desse móvel, inúmeros outros autores cunham aquelas linhas cujo primeiro nome atende por Saccaro, mas todos esperam pela última assinatura. A mais verdadeira e a mais legítima, a que ainda não se conhece. Sabemos que o futuro, hoje, é algo de inatingível e, inevitavelmente, virá ao nosso encontro amanhã. É algo de paradoxal. A única coisa que não podemos prever e contra a qual não podemos lutar é o tempo. É um exercício de resignação. Apenas podemos apontar tendências, mas que, invariavelmente, são rompidas, de tempos em tempos, pelo imponderável que é, inevitavelmente, escrito pelo humano. Tecemos nosso destino, e nossa vida acaba por ter nossa assinatura.

Cada dia, cada minuto reserva uma escolha e, nesses momentos, somos postos à prova de nós mesmos. É uma experiência nossa, ninguém a vive além de nós mesmos. É única. Como a Saccaro, que a cada momento espera que o seu móvel tenha a nossa derradeira assinatura.

Você

anche se anonimo o meno.

Quando vediamo un mobile firmato dai designer Ana Revello Vazquez e Renato Solio, Alain Blatchè, Carlos Motta, Fabíola Bergamo, Fernando Mendes de Almeida e Roberto Hirth, Mário Santos, Pedro Useche, Roque Frizzo, Tina Azevedo Moura, Lui Lo Pumo, Débora Eichenberg, Verônica Rodrigues, Yuruzu Yamakawa e Zanini de Zanine Caldas, oppure dalle varie mani che sottoscrivono lo Studio Saccaro; dietro questo mobile, innumerevoli altri autori stampano quelle linee il cui primo nome risponde per Saccaro, ma tutti aspettano per l'ultima firma. La più vera e legittima, quella che non si conosce ancora. Sappiamo che il futuro, oggi, è qualcosa di irraggiungibile e inevitabilmente verrà verso di noi un domani. È alquanto paradossale. L'unica cosa che non possiamo prevedere e contro la quale non possiamo combattere è il tempo. Trattasi di un esercizio di rassegnazione. Possiamo soltanto indicare delle tendenze, ma che sono invariabilmente rotte, di volta in volta, dall'imponderabile che è inevitabilmente scritto da esseri umani. Tessiamo il nostro destino e la nostra vita avrà per forza la nostra firma.

Ogni giorno, ogni minuto ci offre una scelta e in questi momenti siamo messi alla prova di noi stessi. È un'esperienza tutta nostra, nessuno la vive oltre a noi stessi. È unica. Come la Saccaro, che ad ogni momento rimane nell'aspettativa che il suo mobile abbia la nostra firma definitiva.

Tu

1946 nasceu 1946 è nata

SA 8000 certificada em 2008

SA 8000 certificata nel

rinnovata nel

2011 2011

renovada em

3 franchisings all'

exterior estero

+ 6 franquias

+ 6 franchising

+ 8 Store in Store

+ 8 Store in Store

15 lojas store in store

até 12 de 2011

fino a dicembre 2011

15 magazzini store

presente principais
presente principali

capitais brasileiras

capitali brasiliane

25 paesi

25 países

exporta

5 continenti

5 continentes

esporta

5000 mobili prodotti al mese

5000 móveis por mês produzidos

65 anni or sono

há 65 anos

650 unità che offrono

650 itens que oferecem

Saccaro Saccaro

soluções para todos
soluzioni a tutti

ambientes da casa ambienti della casa

Concept Store

Saccaro Saccaro

Responsabilidade socioambiental
+ de 1.000 talentos diretos e indiretos ligados ao negócio

semplesmente

semplicemente

esclusivo esclusivo

Responsabilità socioambientale
+ di 1.000 talenti diretti e indiretti legati al negozio

em 70 lojas no mundo in 70 magazzini nel mondo

NÃO CONTE A NINGUÉM: TEM QUE VIVER nasceu do desejo da Saccaro de socializar, mais do que sua história, os valores que a edificaram e tornaram sólida sua trajetória. História não é apenas história, pois, além de um relato com fatos e pessoas, em seu arcabouço, existem sentimentos, emoções e desejos implícitos. O objetivo, deste modo, foi transmitir os seus significados e o que de mais importante deles podemos apreender.

Uma publicação da Saccaro não poderia ser ordinária. Tudo na empresa transpira arte, e todos os ideais que advém dessa concepção – valorização da criação, respeito e exclusividade. Assim, havia a responsabilidade de manter esse DNA intacto. A escolha do formato em crônicas buscou conduzir a uma dinâmica mais atraente de leitura e aproximar a historiografia da literatura, alinhando esse trabalho com o espírito da corporação. Os temas e passagens selecionadas correspondem a fatos decisivos e que moldaram a personalidade da empresa. Tivemos também a liberdade de externar impressões pessoais acerca das personagens com a finalidade de fornecer um caráter humano à narrativa.

A definição do projeto gráfico seguiu o mesmo conceito. A escolha de imagens com alto grau informativo e plástico pesou na decisão, assim como a escolha de um renomado fotógrafo para capturar em imagens o que quisemos passar com palavras.

Nada nesta obra obedeceu a floreios desnecessários, nem à linearidade, de modo que não foi feita para ir a uma estante. Seu objetivo foi, antes de mais nada, escapar à monotonia dos livros de história empresarial, feitos apenas em autoelegia, e do verdadeiro regurgitar de informações, cuja maioria não tem nenhuma importância para o leitor. Este livro foi feito para ser absorvido na íntegra, experienciado com intensidade, assim como a Saccaro.

NON SI RACCONTA, SI VIVE nacque dal desiderio della Saccaro di socializzare, piuttosto che la sua storia, i valori che l'hanno edificata e che hanno reso solida la sua traiettoria. Storia non è soltanto storia, poichè, oltre ad un racconto di fatti e persone, nel suo complesso ci sono sentimenti, emozioni e desideri impliciti. L'obiettivo quindi è stato quello di trasmettere i loro significati e quello che di più importante possiamo captare da loro.

Una pubblicazione sulla Saccaro non poteva essere normale. Tutto nella società respira arte e tutti gli ideali scaturiscono da questa concezione – la valorizzazione della creazione, il rispetto, l'unicità. Così, era nostra responsabilità mantenere intatto questo DNA. La scelta del formato a cronache ha cercato di privilegiare un filo conduttore conferendogli una di dinamica più attraente nella lettura, avvicinando la storiografia dalla letteratura, in modo da allineare questo lavoro con lo spirito dell'azienda. I temi e i passaggi selezionati corrispondono a fatti decisivi e che hanno plasmato la personalità della ditta. Abbiamo avuto pure la libertà di esprimere delle impressioni personali circa dei personaggi al fine di conferire un carattere umano alla narrazione.

La definizione del progetto grafico ha seguito lo stesso concetto. La scelta di immagini con elevato grado informativo e plastico ha soppesato nella decisione, ben come la scelta di un noto fotografo per catturare in immagini quello che volevamo trasmettere in parole.

Nulla in questo testo ha cercato abbellimenti superflui, nè la linearità, in maniera tale che non fu fatto per figurare in un scaffalo. L'obiettivo è stato, prima di tutto, sfuggire alla monotonia dei libri di storia aziendale, fatti soltanto di autoelogi e di un vero rigurgitare di informazioni che nella sua stragrande maggioranza non ha nessuna importanza per il lettore. Questo libro è stato elaborato per essere assorbito nella sua interezza, vissuto con intensità, come la Saccaro.



*Ivo Carlos Saccaro, Cornélio Saccaro, João Jacinto Saccaro e Jorge José Saccaro. Sentado, Albino Saccaro.
Ivo Carlos Saccaro, Cornélio Saccaro, João Jacinto Saccaro e Jorge José Saccaro. Seduta, Albino Saccaro.*



Albino Saccaro e sua esposa Gema, 2011.

Albino Saccaro e la moglie Gema, 2011.

Agradecimentos

Agradecemos imensamente às pessoas listadas abaixo, que cederam seu tempo para contar as histórias que enriqueceram este livro, sem as quais ele não teria existido. A elas, e a todas as outras que fizeram ou ainda fazem parte da história da Saccaro, direta ou indiretamente, nosso muito obrigado:

Ringraziamo immensamente alle persone sottoindicate che hanno ceduto del loro tempo per raccontare le storie che hanno arricchito questo libro, il quale, senza di loro, non sarebbe esistito. A loro e a tutte le altre che hanno fatto ed ancora fanno parte della storia della Saccaro, direttamente o indirettamente, il nostro grande grazie:

SÉRGIO CARLOS RECH
 FERNANDO LUIZ PALOSCHI
 ROQUE FRIZZO
 ANA REVELLO VAZQUEZ
 RENATO SOLIO
 GUILHERME JORDANI EM NOME DE SEU PAI JOEL JORDANI
 ROMEO PATERNOSTER
 EGÍDIO BALLARDIN
 TARCISO VIRGILIO LOVATEL

Crédito das imagens

Todos esforços foram feitos no sentido de identificar a origem e a autoria das imagens usadas nesta obra, mas isso nem sempre foi possível. Algumas fotografias pertencem a acervos pessoais ou não contém nenhuma indicação que pudesse ser usada para localizar o autor. Teremos o maior prazer em creditar seus autores nas próximas edições, caso se manifestarem.

Ogni sforzo è stato fatto nel senso di identificare l'origine e gli autori delle immagini utilizzate in questo libro, ma non sempre è stato possibile. Alcune fotografie appartengono a degli archivi personali o non possiedono nessuna indicazione che potesse essere utilizzata per individuare l'autore. Potremmo attribuirle con grande piacere ai veri autori nelle prossime edizioni, caso loro si manifestino.



Don't tell anyone: it has to live
English Version



I was born among four wicker trees

In the dawn of the 20th Century, the urban aspect of Vila de Santa Tereza de Caxias, countryside of Rio Grande do Sul, in Brazil, had recently taken shape. The municipality had formed not too long ago – in 1890, in the twentieth day of June, the old Fifth District of São Sebastião do Caí became Caxias, without the expression “do Sul” (of the South), only added to the name in the 1940s. Only in 1910, the small village was promoted to the category of city. Not coincidentally, on the same day the train whistle broke the silence, suggesting the start of a new era. It was now possible to transport the already significant production of agricultural and manufactured goods which, in the first years of settling by the Italian immigrants in the area, was destined to self consumption.

In the heart of the city, Sunday mornings would feature, in front of the church and the area, which as the years passed, that would become Dante Alighieri Square, the core of social and commercial lives. After attending Sunday service, the farmers from the leagues and nearby villages would go there, because at the same time they ate and had fun with the kiosk attractions, they would sell the surpluses of their farms and factories and would acquire what they did not produce. Carlos Saccaro was one of the frequent goers of these crowded Sunday fairs, bringing from Henrique D’Ávila Village, countryside of Ana Rech, corn bags which were put on the ground and opened, to be

made available to anyone interested in purchasing them, not without checking the product quality first and whether the price would pay off.

Carlos was married to Elizabeta De Martini and the couple had many children, as it was common at that time. Many children meant more labor for the farming, once this region never met slavery. The children of the Saccaro were eleven – João, Honorato, Avelino, Cesto, Francisco, Ângelo, Catarina, Fiorinda, Terezinha, Amélia and the youngest, Albino. Actually it would have been twelve, but one of them, named Ângelo, passed away very young and, according to the custom of then, the name would designate another brother in honor of the deceased one. Carlos’ and Elizabeta’s parents were Italian immigrants and settled here as small property farmers who characterized the land structure of the gaúcho mountain range. To free labor and small property, a third element was added to the adopted revolutionary economic system – polyculture, in opposition to slavery, large properties and monoculture in effect in the rest of the country.

The Saccaro grew corn, wheat, grape and a little bit of everything else, besides raising animals for self sustenance. The daily routine did not diverge from the other families who made a living out of the earth, sprinkling the achievements with sweat from their labor. From sunrise to sunset, the repetition of plowing, seeding and harvesting took place in the never-ending cycle of birth and death. The hard faces shaped by the roughness of life allowed for quick and timid smiles in the rare moments of resting and leisure. The resting of the hoes announced the gatherings around a table. There, besides eating well, the family exchanged ideas and made plans for the future. The house was made of wood, with large thirty centimeter-wide planks, with a high ceiling, stone basement and a large porch. After a tiresome day, it would also come the moment to thank God for health, harvest, and good things granted. In *vêneto* dialect the prayers took place, when not in Latin, if it came to the mind of someone with a better education. There were little opportunities to study, because of the lack of schools, as well as the shortage of time dedicated to books. The *talian – koiné* – invigorated in the regional speaking – both in the family environment, as well as the teaching activities and even in religious ceremonies – even during the period of the Vargas dictatorship, specifically when

Brazil joined the Second World War against the Axis, in which were Italy and Germany, and the prohibition of expressing in Italian and German in the country arouse. It was a hard blow against the colonies of Italian and German descent. Albino lived in this period (as the great majority of immigrants and descendents) without fully understanding why he saw himself forbidden to express in the language he had inherited from birth and which was the synthesis of a new Gaúcho and Brazilian cultures that were taking shape.

Albino’s interests turned to a secondary product in the family agriculture. Since an early age, the willows caught his attention. Grape started to stand out in the economy. The vineyards multiplied throughout the sinuous topography of the region. “Where there is grape, there is wicker”, said the popular saying. Being used to tie the grapevines, wicker started being cultivated in all properties. Besides, with this raw material the baskets for carrying grape in the period of harvesting were manufactured.

It was difficult to believe one day these baskets would disappear from the rural landscape, being replaced in the future by plastic boxes.

Albino was mesmerized by the growing of wicker. He liked the entire process, from planting to cutting, washing and drying. He had pleasure in contemplating the large stockpiles, imagining how many beautiful products could be made with this raw material. Nobody in the family manufactured baskets. Someone named José Ridi, which no one knew exactly where he came from, would go through the colonies, making them. They were round and he was not able to make the handle with the same material, using instead, liana. The Saccaro sold wicker to a large warehouse of the Turra family which, supplying itself from an indigenous plantation and from purchases from the regional producers, sold them to São Paulo. Years later, the Agricultural Cooperative of Ana Rech joined the business, buying all the wicker produced in the outskirts. One day, one of them brought from paulista lands a veneer, commenting with Albino what they did over there. He did not explain how it was done, but Albino’s hands started making crude baskets. He now knew there was much to find out.

This way, a history to be told was born.



One like the other

Everything was slow. Or it had a different rhythm. A decision that changes the course of your life and many others’ is also slow. But in Albino’s case it lasted precisely three years, eight hours and fifteen minutes, enough time to decide leaving Ana Rech e reach Carlos Barbosa, city located about sixty kilometers from Caxias do Sul. Proudly showing fourteen years of age, he had started selling his wicker baskets beside the newly-built Getúlio Vargas Federal Highway, also known as BR-116. It was not a regular activity, since he took turns with farm labor, but the damned problem was he could not, no matter what, manufacture a wicker basket like the other. It would not have been a problem – since hardly ever the same customer would buy more than one item – had not the news of his father’s death fallen on his shoulders.

Despite the chock, which makes any family crumble for a certain time to rearrange its daily life, the Saccaro moved on relatively with the usual pace. In August, the wicker bloomed and the season to peel it off started. Fruits and vegetables followed the seasons’ rhythm, but the shadowy grey tone of the winter of thoughts that led to the future lasted a little longer each year. Albino knew this way of things being was coming to an end. The products had little value and his brother grew older. He had to, literally, invent

something. And when we come to these crossroads, our choices, invariably, fall on our passions. After all, lets leave the risk up to the odds and lets do what, at least, gives us pleasure, no?

Three years had gone by since the fateful day, and if the young man's forehead grew heavier due to the importance of the choice, the certainty of what should have been done increased. It was time to take on a course. But this moment takes a long time, waiting for some fact, something that points that one must move forward, because it is not possible to do it alone.

João De Martini, Albino's cousin, was a thin man, with wrinkled skin, with a rather different body type from the robust Italian descendents. In his small factory in Carlos Barbosa, three or four men who daily brought wicker to life worked. Besides them, other suppliers of cities in the outskirts answered the incoming requests. Everyone learned through the doctrine and inspection of eyes attentive to the craft.

There were no restrictions. Whoever wanted to learn and, perhaps, make De Martini his client, needed to travel a few hours to him. It was honor to his own word that made Albino give the next step forward. He had promised the family he would learn with his closest relative to standardize the manufacturing of wicker craft, in order to start a more promising business.

He hesitated. But he was a correct man. He left at seven in the morning in a day of June of 1945 on the bus bound for downtown Caxias do Sul, from where he took the train at one fifty-five in the afternoon.

After being engulfed by the anguish of the irritating pace created by the constancy of the locomotive, Albino got off at the station, which is a little beyond the church of the citadel, at three fifteen, in total sum of eight hours and fifteen minutes of trip.

The building was coated with a faded yellow, which gave a feeling of time suspension to whoever looked at it. He looked at his coat, burned by the charcoal that flew from the caldron during the way over, went through the atrium and went down the street. The peaceful resemblance with Ana Rech reduced the anxiety of the new. With steady steps, headed to the small factory which resembled a wood shop shed, and whose grayish hue from the timber gave the impression that nothing there would be soft. Anyway, everybody was very nice in welcoming the apprentice, who stayed for fifteen days in his cousin's house. During this time he could understand how to use the molds correctly and met the splitter that allowed to divide the wicker into three equally sized parts, among other techniques. He went back taking with himself samples of baskets to manufacture alongside his brother Ângelo. A new profession and a new horizon were about to be conquered.

The return to Ana Rech village was shorter and safer. It is amazing how two equal distances may be overcome in different times. On the way over, his mind and body were taken by anxiety and expectation. On the way back, he brought the sweet relief of confirmation. Fundamental decisions are never made in a straightforward, quick or correct way, and they take as much time as the magnitude of their consequences. But we only know this, when they become past, in a slow journey back to our choices.



One in the hand is worth two in the bush

Albino had purchased a lot, built a small five by eight meters house that included the factory, and came from Henrique D'Avila Village to Ana Rech Village. Ângelo, newlywed, accompanied the youngest brother in the new endeavor. It was in his house that Albino lived during the first years of the *Irmãos Saccaro* (Saccaro Brothers). It was June 15th of 1946. This way, result of a steady and straightforward decision, the history of the Saccaro Brothers began.

Day after day, they made appear from their hands gracious grape baskets numbered in four sizes, from the biggest to the smallest. There were also the baskets for bakeries and pastry shops in three sizes, among other models. The mountain range region of Rio Grande do Sul made up its path based on the abundant production of grape and wine, becoming the largest wine producing pole of Brazil. It was in this economic driving force that Albino bet his sales success. But, there were not enough products to make the factory take off yet.

Albino had a new season in Carlos Barbosa to expand his knowledge and, in so, diversify the production. By observing the existing machinery of manual labor, he decided to acquire similar ones so he would be able to process the wicker internally and no longer depend on De Martini to do so. He would go beyond. He would distribute his products not only to his cousin, but to Caxias do

Sul, already a large city, and outskirts. This way, instead of supplier, he would make his cousin one of his buyers. Day after day, he learned how to manage a factory: bills to pay, in one drawer; to receive, in another; two different pads on a desk, discretely placed on the left side of whoever entered the industrial shed. And the pads started to be filled out quickly. Seventy, eighty children beds a month were made only for Dal Pont, which filled the body of his International truck. Another successful product was the Christmas basket, which, alongside the beds even allowed the brothers to hire a salesperson to represent the products in the neighboring State, Santa Catarina.

The daily routine followed a steady, repetitive ritual that began at five in the morning, usually with the coffee fragrant spreading over the kitchen, and of kerosene, fuel used to ignite the oil lamps that illuminated the house and factory. Cheerfulness took over the family. The company showed signs, albeit discreet ones, that it might work.

Whoever walks by Feijó Júnior Street nowadays towards the Train Station, in Caxias do Sul, is able to see the old place of the Dal Pont Furniture store, on the left side. The building still exists and it is possible, with a little imagination, to recreate the image that was there in the ides of the end of the decade of 1940. The narrow sidewalk became even narrower, because pedestrians shared space with cradles (those with four wheels), the small beds and the baskets – all Brothers Saccaro products –, beside the pieces of functional style, manufactured by Dal Pont itself. Going through the door, the eyes got confused due to so much merchandise. Everything mixed together!

From this rather chaotic environment sounded, from behind the counter, a joyous and nice voice:

– What may I help you with, Miss Alda?

– Look, Tarciso... – answers the madam of refined gestures and elegant clothing – Today I have come to authorize Maria, from Beltrão de Queiroz neighborhood, to come pick up a small cradle for her newly born baby. As usual, when she arrives with a little note signed by me, you may deliver it.

As she went through the furniture filled rooms of the store, Miss Alda came across some wicker-made coffee tables and inquired

the salesman:

– How about these coffee tables, what do they sell for? You know, I need to complete the furnishing of our smallholding and these match with what I have.

Tarcísio, quickly, answers:

– They are quite fitting, as well as the chairs, to country house environments and beach residences, too. Will you take them in the natural wicker color or do you want to varnish them?

– Well, it may be as they are.

Tarciso ended the sale and soon started serving another person. Meanwhile, a young gentleman, whose limpid look and honest smile that denoted affability, entered the store and addressed him in an optimistic tone:

– Good morning, Tarciso! Are you or is Ari responsible for buying today?

– Today, I am the one – answered Tarciso, at the same time he made a gesture for Romeu to leave accountancy aside and take over for him in sales. This also happened when there were too many clients to serve.

The buying process began with the classical question, with a certain air of contempt:

– Albino, how much do you want for these baskets?

Here, in this part of Brazil colonized by Italian immigrants, since an early age it is learned not to value too much the merchandise you wish to acquire. Besides, if you cannot bargain, you are not a good buyer.

– Well... – replies Albino – This here is worth *X cruzeiros*.

– Oh, no, I can only afford X minus 10. And I also want a free gift for the purchase.

– Actually, I can sell it to you. But I will only accept this price if you pay me cash – answers back Albino, adding:

– I will have it delivered to you with the delivery truck.

As soon as Albino turned his back, Tarciso said to himself: “This boy is not going to go far. He accepts the proposal I make. How can he pay his employees, offering this price?”. Albino on the other hand, left contented, with a smile broader than the one that glowed on his face when he came in. Deep inside, he had one certainty: that



door would see him enter many times.

In the wine, the truth

In 1963, the Saccaro Brothers no longer existed for Albino. Truth hurts, but must be accepted if we want things to change. And it was quite clear that, after ten years, the factory had not progressed. It was time to take fate by the hands again. He sold his share of the company to his brother, Ângelo, who on turn sold to the Toss, neighboring family of the Saccaro, and decided to grow potatoes. Amazing, isn't it? Discontented, he searched for lands in the region of the gaucha and catarinense mountain ranges, certain of the return to the agricultural activity. Ended up buying four hectares near the Village, a tractor and returned to his origins. And that included wicker.

In order to survive and not have his dream painfully shattered, he peeled the wicker off and sold the core, even in Porto Alegre. That was when the past caught up with him.

Emílio Michelin was the owner of a promising wine producing company of Caxias who, sporadically, went to Ana Rech to do some five liter wine flagon straw covering experiments, even before the end of the Saccaro Brothers. As a wraith of a non-existing time, one day met Albino and reminded him that the project of changing wine commercialization, before in bulk, had migrated to wine flagon, came to life. “You are going to have a lot of fun with

this, Saccaro!!”, shouted as he laughed, Emílio. Albino understood the message. And realized things changed.

A new and promising market was on rise. This technique used the core of the peeled off and braided wicker to wrap the vessel in order to allow its handling and portability. Large wine making companies emerged in the regional scene, such as Rio-Grandense Wine Making Cooperative, Wine Making Company Salton, Aliança, Mosele, Antunes, among others of equal size or smaller, most of them family companies. This market was able to develop thanks to the agricultural background of the northeast region of Rio Grande do Sul – made up of small agricultural properties, or 25 hectares of land each –, to the governmental incentives of growing vineyards and, of course, to the knowledge brought by Italian immigrants.

With the money originated from the sale of the company, Albino built a five and half by eight meters industrial shed beside his house, on a lot purchased at the unpaved street Padre Gerônimo Rossi, at Ana Rech Village, vertically positioned to the main avenue. At the place, the straw covering of the wine flagons happened, making a new business appear under the company name Albino Saccaro, on October eleventh, 1963. The fundamental problem with the wicker still lingered – only once a year it was possible to cut and, then, extract the core for the braiding. And that demanded a very high need for storage and working capital until the supplying was normalized, which would take years to happen. A reality that had to be faced.

This way, everyday followed its path dictated by the time of the wicker. At night, it was time to moisture it with the water originated from the well that was on the side of the factory to provide malleability to the material. In the morning, very early, when his second male son, Ivo, a newly born, was not awoken, and after a quick breakfast, Albino light the dim lights of the industrial shed. Shrouded in the morning dusk, he braided the bottom of the wine flagons to, then, take them to the families who did the wrapping. Between seven and eight in the morning, he searched the finished wrapping and finished the job with the so called *trançadinho* (small braiding), which was the handle of the vessel. Then, he would go to the glazier's shop to unload the finished wine flagons and collect

more uncovered wine flagons. This frantic cycle happened in two hours and a few minutes, and thus marked the rest of the days, in a total of four times a day. The speed of the process was possible due to the providential modernization imposed by Albino, who acquired a wicker-splitting motorized German machine, that extracted at high speed the core of the sticks, making them ready for the raw material.

It was a very good routine, that belonged to the same characters, daily. The families, the customers, the friends from the glazier's shop – who helped Albino a lot, by financing the purchase of wine flagons in their first years. Everything moved forward and the days passed by without being noticed. The business' success had them build a rounded-roof industrial shed on Rio Branco Avenue, on a recently purchased corner, and also hire someone responsible for the production named Vitor, or Vetoret, as he was later on nicknamed. The amount of requests, in the second half of the 1960s, reached the point when Albino Saccaro covered in straw nearly 50 thousand wine flagons a month, serving other States and several wine making companies, such as Vinhos Tangará, to which the sending was made by train.

The family also grew. Jorge was in the seminary. Ivo, Cornélio and the girls, Cecília, Tereza, Maria Justina and Juliana helped in the production, while little João played in the empty lot under the careful eyes of the mother, Gema.

A daily scene, of the kind we like to repeat itself, like a nostalgic defective movie, that we do not want nor can make it move forward. And repeated itself for fifteen years. But life is enclosed in time and runs against it. Nothing more ordinary. Nothing more astonishing. The Saccaro lived in another time, the wicker time. Nothing more ordinary. Nothing more astonishing.



My word is strong as an oak

It was from four to five thousand kilos of stocked wicker. Egídio, farmer from mother and father, contemplated all those carefully tightened beams and a cruel doubt came to his mind: “What if next year uncle Toni does not keep the material? He may keep it, he may not...”

Bortolo’s arrival, with his big, unmistakable moustache, served not only to interrupt his thought, as it was rather providential: “Why don’t you look for that man of Ana Rech? He manufactures wicker furniture and, certainly, will be interested in your product”. Following the advice, Egídio headed from Campestre da Serra towards Ana Rech, Caxias do Sul. It was a Sunday evening when he knocked on the door of the old wooden house and was answered by Albino. More than a customer-supplier relationship, a great friendship was born. The calendar registered the year of 1973.

The wicker trees grow on humid lands, usually not used for agriculture. They sprout strong and beautiful, as long as a periodic cleaning is done and there is a special care with ant swarms. After three years, the production allows an excellent

harvest, even though it may already be used in the first year. The Ballardin began planting the wicker trees from seedlings brought from the truck of Capela São Roque to their property. The wickers were used to tie vineyards and manufacture baskets for agricultural activities and domestic chores, having the surplus of production available for sale, as an extra for the family income.

And, thus, the coming years witnessed Albino going through the path of searching for the raw material, strengthening a relationship built on trust. Egídio saw the end of his worries, because now, he had a constant buyer. And the purchase happened the way he liked: large quantities, payment in cash and no complaints. Once, the total value came out wrong, one thousand *cruzeiros* short of the total price. Egídio did not check the payment, put the money in his pocket, and the next day, had a trip to Vacaria. On the way back, his wife told him:

– Albino came by.
Egídio was surprised:
 – But what did he come to do?
She answered:
 – When he got home, he realized he had given you less money. He turned around and came back to pay the rest.



One part at a time

The day started early in the residence of Paloschi family. Mister Nadir took the shortest path that would take him to the construction site which he, alongside his fellow masons, was building, while Miss Gelssi prepared breakfast and woke up the “slightly” older children. After the morning meal, the gurizada, as we in the southernmost part of Brazil call a group of boys and girls, went down to the house basement and began the daily job of braiding wine flagons. Soon the activity was left aside, because everyone’s destination was school. The continuity only happened after lunch, and then, until evening. Resting and playing were saved for the Sundays.

The Paloschi were not the only ones to go through this daily routine. The vast majority of Ana Rech families complemented the income with straw covering of wine flagons. The old district, current Caxias do Sul neighborhood, is the only locality in Brazil whose name honors an immigrant woman. And she has a very beautiful history of courage and determination, predominant values in those who in the nineteenth century left far-away Italy to search in the New World hope for better days for herself and her own. Ana Rech, born in Pedavena, was a widow with seven children and wished to emigrate, just like thousands of peasants disinherited by the Industrial Revolution that had come with strength to northern

Italy, strongly backed by the recently concluded Italian Unification.

In 1877, our young heroin threatened to throw herself into the Piave river, with her offspring, forcing the releasing of her passport to the so dreamed “Mérica”. The Italian government made it difficult the coming of entire families to prevent bonds from being broken, specially, because they represented profitable foreign exchange credits. At last, she was given the release and, after the harsh crossing of the Atlantic, she arrived at the 8th League, Leopoldina Village, lot 104, division established by the Special Inspectorate of Lands and Colonization. How would the Rech survive, if out of the seven children of Ana, only Ângelo was twenty six years old and apt to work and the rest were minors? She, however, through the typical vision of pioneers, realized that, in the way of the lands that were offered her and that she would pay with a lot of work, in a near future, alongside the road, would be established a commercial route that would connect the Colony of Caxias to the shores of Rio Grande do Sul. She raised her modest business place that equally served, as a place to rest for *tropeiros* (horse riding men who were responsible for trading) who exchanged flour, vegetables, eggs, milk, cereals with cheese, dried meat, brown sugar, *cachaça*, leather, wool. The shop started to become well-known, creating the saying: “Let’s rest at Ana Rech!”. The small nameless place, because it had not been foreseen by its land measurers, started being popularly called, Ana Rech. The merciful lady granted part of her lands for the building of the church and the graveyard, selling lands, at modest prices, for the establishing of Colégio das Irmãs do Imaculado Coração de Maria (School of the Sisters of the Holy Heart of Mary) and Convento dos Monges Camaldulenses (Convent of the Camadulense Monks). Ana had planted the seeds of the village.

And what does the family of Mister Nadir and Miss Gelssi have to do with this story? Wouldn’t you know she is Ana Rech’s granddaughter? The inhabitants of the locality had inherited from the supposed frail figure with long, dark clothes, with a big scarf to cover her head, a meaningful collective spirit and the idea of building the future with their own hands, present features in the DNA of the entire Italian colonized region. This world created with much struggle and unshakeable faith left no room for idleness. Since the

youngest age, children became used to doing small domestic chores and taking part, even, in agricultural activities of the colonies and accepting, since early, the concept that progress is only achieved through work. This way, for the children of the Paloschi, being busy in the afternoon braiding wine flagons did not mean sacrifice at all. Much by the contrary, it was the manual skill that assured a better served table, some “petty change” for the occasional candy, and the acquisition of books and notebooks for school.

Radio soap operas and small talk allowed for a more pleasant afternoon for the work done in stages. The most skilled ones braided the neck of the wine flagons, which was the hardest; the lower part was up to the least experienced ones, usually the youngest, while the completion, the most complicated, was up to the best braider.

And, so, the straw covered wine flagons were stored against a wall, in the back of the basement. Mister Albino’s blue pick-up truck stopped in front of the house to pick up the finished ones and to leave a batch of new ones to be worked on.

Fernando, one of the children of Mister Nadir and Miss Gelssi, worked for twenty seven years at Saccaro. It was in the braiding of wicker that he learned to love craftsmanship.



Blessed plastic

When we share our thoughts with reality we realize how much the first is sectarian. We think that when something ends, the other begins, plain and simply. But things are not quite like that: the old coexists with the new, sometimes for a long time, until it disappears and the past is present in memory and in the learning of what is left or, even in the reverse situation, in the sorrow, that pesters with facts and builds nothing.

When the Saccaro chose over the continuity of the wicker activity changing, however, the product completely, it did not happen overnight. They carried on with the straw covering of wine flagons, effectively replaced in the market by plastic, and resumed the making of furniture.

The changing of the company name was indeed, imperative. Albino had been advised to abandon the idea of sole proprietorship, and start a partnership. For that to become reality, the oldest son, Jorge, had to be emancipated, and the “new” enterprise, born on Spetember 1st, 1970, started being called Indústria de Vimes Pioneira Ltda. (Pioneer Wicker Industry Ltd.), alluding to the fact the Saccaro had began, in Ana Rech, the production of wicker artifacts. From that moment on, regarding his male children, all who turned eighteen, joined the business as a partner, with a 20% quota of the capital.

Soon – around the ides of 1975 – it was hired the one, who, being the first prototype developer would have a fundamental role in the developing of the products: Sérgio Rech. Ivo, who never braided wine flagon handles again, started working with him, classifying materials, preparing wood, purchasing some machines.

The raw material, by the way, had already been prepared for over a year, because the wine flagon did not demand high-quality wicker, unlike the furniture. It did not take long before the simple chairs appeared. It was no more than half a dozen models they did not even know they would sell. Even so, the business appeared to be promising, because now there were parameters – besides the factories of Ana Rech, which Albino saw being born, the city of Gramado already counted with renowned companies of this area.

The adding of a curious “round industrial shed”, complemented, later on, by a three-story building right next to it, was strategic for the developing of the business. On the way that connected the place to the Saccaro residence were established competitor companies. Ivo, against his liking, had coffee breaks, in the middle of the mornings and afternoons, besides the route to and from home, to observe the origin of the cars of the customers of other companies. Little did he know he was doing, even though in a rudimentary way, what is currently known as “market research”. That was when he ascertained that, particularly during summer, the license plates of Osório, Tramandaí and Cidreira became more common. This route soon increased – from the sales in every tent of the seacoast of Rio Grande do Sul until a furniture fair in São Paulo.

The straw covering of wine flagons was, definitely, a turned page. For Ivo, who committed himself entirely to the new activity, the future resided in the furniture, because he was not able to see evolution in the baskets, neither technologically, nor in terms of design, even though Christmas baskets had had a long life cycle in the organization. Albino made all the shopping and Jorge was the adviser, especially because the banking activity gave him great financial insight. In short, everything was decided between

them, always after much talking. The customers started coming to Pioneira – Ivo found a piece of paper and started writing down the first orders. It appeared, then, the office with the admittance of Maria Justina, to whom the administrative part of the work was assigned.

The great commercial breakthrough happened with the finding of Camboriú market, in the neighboring state of Santa Catarina. The given tool for the first salesman was nothing more than a bunch of pieces of paper on which were glued the products’ pictures, in an amateur way, with red and blue backgrounds and the identification “Pioneira” – an already registered brand –, besides small wooden planks with numbers ranging from one to nine making the reference piece. It was the first Saccaro catalog. The result overcame the expectation. When the salesman showed the amount of orders he had already done, Ivo and Sérgio simply looked at each other, and the latter said, emphatically: “Let’s rush to find people to work!”. And so it was: soon there were about ten employees working.

From 1978 until 1981, 1982, an important fact happened – the finding of this market by walking salespeople. At the same time, a furniture company, nowadays an esteemed brand, that began its activities not too long ago, was assembling a network of commercial representatives, nationwide. They realized that, if they coupled to their mix, high-quality Pioneira products, they could have an extra income. The wicker furniture stopped being merely summer production to start selling in the twelve months of the year. Work lasted until eight, nine, ten in the evening. The doors were open.

The coming of plastic, which at first seemed catastrophic for the economic activity of the Saccaro, became a great opportunity. The look over the fact determines the color with which to paint the lived moment. The anguish was not in the act of changing, but what really mattered was the responsibility of the choice over the course to be taken. This way, they learned that the questioning always comes first; then it is the moment to roll up the sleeves and start struggling.



From father to children

The existential process is never linear. It is as such in the personal, community and corporative aspect. You are never constantly well, and neither, endlessly bad. The old popular saying “there is no everlasting good and there is no never-ending harm” seems to bring an atavistic wisdom, applied to difficult moments and to life’s crossroads, to which we are able to see beyond the moment. It is when we stop and say: “Now what, what do I do?”. Of course, many times, this picture had been painted a long time ago and our myopia forbids us to see it. In other occasions, no, the happenings surprise us and we take too long, even to understand what is going on. Anyway, changes always arrive full with uncertainties and, consequently, with anguishes. What really counts is facing challenges head on, with courage, determination and a lot of faith.

It was like this in Saccaro’s life cycle. The straw covering of wine flagons, that supplied the growing wine market, was a profitable, but risky activity. As suppliers of a business without formalizations, they were at the mercy of the circumstances. The owner of the glazier’s shop sold five thousand wine flagons to a certain wine making company and delivered them at Albino Saccaro to be craftily worked on, always with payment in installments. Sometimes, the supplying of a whole harvest was sold, spreading joy

and enthusiasm in the family and the workers. On the other hand, the news of bankruptcy or denying the payment of debts caused great melancholy. Besides the financial damage, there was the real feeling of loss of meaning of the accomplished task.

The impotence before the non-direct participation in the business, and the frailty of commercial relations of the time led Albino to feel insecure regarding the involvement of his children in the venture. The first advice was for all of them to study to have a greater employability, but respect for the right of decision over one’s own courses in life came first. Jorge, the oldest of the Saccaro brothers, after some time dedicated to priestly education, left the seminary, becoming employee of the Bank of Brazil, where he had a brilliant career; Cornélio and João were still very young and the time of deciding and the road to take were still very far away; it was up to Ivo to decide.

From the father, he received total freedom of choice. There were even frustrated attempts to start a career as a public worker, but family values cultivated along the years spoke higher.

Albino raised his children in a relationship of companionship, not power. They did not simply work side by side, but felt as if they were building together. “Mine” and “yours” were replaced by “ours” – the business, the responsibilities and the worries were of everybody. The universe of work permeated the childhood of the Saccaro brothers, it was not even unattached from the plays. Work had never been synonymous of obligation, burden because the father’s example drove them towards that concept, and also because it is such a culturally assimilated issue that it was already part of the collective unconsciousness. Truth

is, it was up to the Italian immigrants the building of a new world by their own hands. Whoever does not work is not a serious person, does not have a future. The moments of leisure were filled with guilt, because in any way resting sounded as synonymous of idleness. Albino never forced his children to work, but always explained its importance – it is the source of personal fulfillment, of changing reality. Meal time constituted a great occasion for dialogue, since not even radio neither television was present in that space. The subjects were not road accidents, calamities, the economic scenario, political issues – the latter were just slightly mentioned in the periods of more exacerbated disputes – the conversations were centered, during lunch, on what Albino had done in the morning and, at night, on the accomplishments of his day. The subjects revolved around the wicker harvest, the situation of the glazier’s shops, the flat tire of the pickup truck... Everybody lived everyday life intensely. The possibility of purchasing or not a new piece of clothe was, equally, discussed around the table.

The decade of 1970 was marked by great transformations – the wine making sector entered a crisis and plastic replaced wicker more efficiently. For some time, the Saccaro did not believe plastic would be successful, because the protection was tiny and the breaking of the wine flagons, significant. Besides, the first plastic wrappings softened with heath, causing damages to the glass vessels. Quickly, however, technology created a more rigid, more resistant plastic. The straw covering, with each year, declined. After fifteen years of the same activity, they had to search for a new alternative. They even came to the point of conjecturing about the possibility of purchasing a plastic injection machine, of buying a glazier’s shop, but the love for craftsmanship spoke higher. Looked for in the origin, the direction was found: the return to wicker furniture. For Albino, this decision meant regress; for Ivo, it was the beginning of a route he did not even imagine where would end. It was a correct decision.

When the path seemed to have reached an end, it was exactly where a new start was.



With two pinches of salt should work

The clock had not yet shown eight o’clock in the morning and the few employees of Pioneira Wicker Industry were already hard at their craftwork. The tanks in which the wicker softened were located in the external part of the building. In the harsh southern winter, not rarely there was a thick layer of ice that covered them, forcing the craftsmen to break it. There was no time to waste: the chairs, toy horses and cradles had to assembled.

Sérgio Rech’s creativity had found an appropriate ground to develop. On a certain occasion, he tested a wicker bending machine to make its diameter fully uniform, leaving the sticks inside the vapor. After he had bent a few pieces, destined to produce a prototype and a batch of several chairs, he left in search for more material. Immediately, others tried the same but did not succeed. Ari Barbosa asked advice from Cornélio to know what Sérgio added to the tank to be able to do his work. The answer was: “I do not know. Add salt!”. Without hesitating, he went to the kitchen, took salt and poured inside. It worked marvelously! The story became a true superstition. When something did not work, the expression came immediately: “Add salt that should work!”.

And, this way, adding the right seasoning, in less than five years, the company was bigger in number of employees, quantity of manufactured pieces and income than other competitors that had

been working for a long time in Ana Rech.

The initial structure had changed. From the siblings, Maria Justina, Cornélio, Juliana, Cecília and Tereza carried on the company and also started being part of the still small team. Cornélio worked in the production and took care of purchases alongside his father. João, the youngest of the male children of Albino and Gema, started working in the finishing sector, which was a sort of anteroom where the youngest ones had their learning, that around 1983. In that same year, the company experienced a crisis caused by the decline of street vendors. On the other hand, the request done to all representatives to join the new journey was fully accepted. Ivo went through the major cities of Brazil living the practice of negotiating and also administrating, because now the entire operation started being of Pioneira.

The structure, once more, had to change. In 1985, João took over the commercial area, entitled to a privileged spot in this field, with which he fully identified. Cornélio became more and more involved in the buying area and production started being divided in sectors, led by supervisors with an extra wage over the others. The office went through modifications, starting to have a receptionist. The main strategic transformation, however, was the hiring of the adviser Gil Uchôa Teixeira.

We are facing a new restart – there was no place for the old, which now showed itself without future. It was necessary seasoning. With a new mix of products, everything changed – the customers, the workers and the organizational structure.

Every craftsman still began and finished a certain piece, however he was no longer hired to make that specific artifact; he had to do what he knew and learn what the company needed to be done. The productivity declined in quantity, but improved in quality. Little by little, the barrier of developing new products began to fall, since what stalled further development of the company was precisely labor qualification that would allow the introduction of differentiated technologies and designs.

The raw materials took turns – rattan, reed, Indian cane, malacca, iron and aluminum. Innovation revealed itself more and more in the company's DNA, which had a large team that created, thought of and pioneered into never thought before lands. It did not matter if only a finger or the whole hand had left a print on the piece. It was worth, and still is, presence, participation, no matter how minute. The constant worry of not producing what others were, made the Saccaro product have a unique model and to be a unique idea. The creation and birth of a piece of furniture always had the expectation that it would grow and turn old, that it had a long and useful life. The parameter was no longer wicker artifact industries, but rather, the furniture making industry.

The Saccaro product starts being a full dish. In it, salt was added at just the right amount!



We dream the rest

The word was not revolution, it was evolution. The first implies uprising, unrest and restlessness; the latter refers to growth and transformation. Revolution always rises in opposition to an established situation, it is a contrary movement. Evolution is an act of development, of improving what, implicitly, already exists. At times, they coexist. Or rather, the dialectic movement of life should always mean gain, improvement. For such, it is necessary to recognize oneself always as a searching being, finding a knowledge that never becomes more than likely. Paradoxically, the uncertainty of the arrival should go, side by side, with the desire of search. Far from the complexity of philosophical thought, but cultivating a reflexive attitude, one must think, in a constant humility exercise, that one never knows everything or knows very little of what exists to be unraveled.

This position, present since the beginning of the corporative life of Saccaro, would have, in the eighties, a fertile field to be exercised, since this decade would bring strong changes for the venture. They already no longer made wicker furniture, destined to beach houses and smallholding residences. What they had now was a product of decoration, with another business format. The consultant Gil Uchôa Teixeira introduced concepts until then, unknown: market niche, distribution methodology, and so on. They started

listening to the client and, when it happened, good news only were no longer enough. The presence of professionals who were capable of identifying new urges and needs became imperative.

Ana Revello Vazquez and Renato Solio were discovered almost by chance. The finding of the two architects with then Pioneira was somewhat fortuitous, because, actually, on behalf of the company there was already the desire of aggregating design to the product. The issue is that, around here, professionals with this knowledge were not very well-known. Ana and Renato were coworkers in an architecture Office on Vinte de Setembro Street, in Caxias do Sul. She developed, in the year of 1984, an interior design project for a restaurant in which Indian cane furniture would be used, in a proposal closer to the natural, which was an innovation at the time.

The furniture design, customer approved, had to be produced by a specialized company in this material, because the woodworkers had no conditions of making them. Pioneira had a commercial spot on Os 18 do Forte Street, in the central area. Arriving there, Ana was served by a young woman named Susana, who told her she would forward the request for the Ana Rech factory. After a few days, she received a phone call from Ivo, requiring some explanations and communicating the strong probability of executing the furniture project. During the conversation, he questioned her about the interest in developing exclusive products for Pioneira. The following questioned took place:

– Have you ever worked as furniture designer?

She had never had experience in the field. Ivo continued:

– We would like to receive a résumé, some reference of an accomplished work.

The conversation stopped in mid-air. Ana commented the happening with the coworker Renato, who already gave consulting services to the rising furniture making pole of Bento Gonçalves. The two decided, then, to reedit the partnership that resulted in an award in a contest promoted by the Association of Engineers, Architects, Agronomists, Chemists and Geologists of Caxias do Sul (SEAAQ) for the choice of architectonic project for the headquarters of the Brazilian Bar Association. They scheduled an interview and were hired to, initially, evaluate a line of already existing products. The

craftsmen had much ability, knew the raw materials, but worked intuitively, more focused on the practical use of the furniture, without technical, commercial and esthetical criteria. Of course not everything was discarded – many pieces of furniture kept being produced, especially because they were accepted by the market; others were reformulated and some, yes, eliminated.

A new cycle at Pioneira had begun. The designers started determining the basic needs and, next, to interact with the sales department, that detects market demands and, from them, the developing of products happen, in response to world tendencies. The dialogue continues with the production area, closing a process of product development. Simultaneously, a participation in fairs begins, whose route of neighboring company MovelSul spreads to entire Europe and to the United States.

The initial intervention of Ana and Renato regarded the color of a few products, which, from natural, started having a darker and greener tone. Afterwards, the attention of the two turned to a padded piece of furniture which was remodeled and given the name Amazon. The parameter, from now on, started to be the companies of large cities of the country.

By understanding the lived moment and by reinventing itself year after year, the company adapted to its long period of life. For such, it lived with many rupture points; some resultant of the internal questioning about the followed paths. One of them came from the insight of the consultant Gil Uchôa Teixeira and the publicist Osvaldo Ferreira, who brought up the need of creating a brand that identified the consumer with the offered product. The two understood that “Pioneira” would never, by lack of strength, become a name capable of expressing the proposed differential. Based on a consensus, in 1986, the group chose “Saccaro” as an identity referential. The Wicker Industry Pioneira remained as the company name, only until June first of the next year, starting to take a thankful place in the memory of those who lived it.

Rationality, in many moments, gave way to the chimera. Not the dream as utopia, but rather as a search for the unfinished. The achievements are always small for those who see many oceans on which to sail.



There is No bad day. There are different days

There are people who like the comfort zone and defend it until the borders of safety. Others, admit to be situated in the outer edge of themselves, somewhere between the unknown of unconformities and the recreation of reality.

In the end of the decade of 1990, João looked for a partner company in the making of components for the Saccaro products. The gaucha mountains region, internationally known for its furniture making pole, offered consistent options. In Flores da Cunha, small town located twelve kilometers to the Northwest of Caxias do Sul, there was a furniture factory specialized in exportation, mainly to the United states, and that used Pinus Taeda as raw material, material aligned with the new guidelines of sustainability adopted by Saccaro.

There, worked a young and restless architect named Roque Frizzo. Architect is a euphemism, in reality, he was not even graduated at the time. But his talent was sufficiently known to utter opinions about the company's products, even if he had no legitimacy for such, since his work was limited to that of major shareholder. We had, therefore, a search, an opportunity and an architect out of place, or at the right place in that moment. That company called Roque to have him do a proposal for the line of Saccaro components. In the

moment of the presentation, João became truly amazed with what he saw: “How could I not know this young man?”, he repeated to himself. The sketches were approved, the deal was closed and Roque began his journey at Saccaro.

A product is not simply a product, and developing a product is not an act of creation only. It is an act of devotion. Giving existence to something involves sequence and people, and people involved in its sequence. For it, it is necessary to love the object of devotion. Nothing at Saccaro is born without being taken care of. Sales, engineering, prototype development, quality, image. “Ask every idea: ‘What is your purpose?’”, said Brecht. Imagine if the proverb did not count? Stillness. A chair would serve for sitting, and sitting only. Saccaro knew this. Roque knew this. Yes, everything is correct until it is done, right? Not for them. A product is not just a product. People have to know what it exists for. And this message should arrive in the shrewdest way to whoever is going to use it. An image is worth more than words in this case.

The photographer Joel Jordani, in charge of the production of catalogues of products about to be launched, was a peaceful, tall and thin man, whose physiognomy reminded a biblical figure dislodged in time. No one would say that this was an unconfirmed man, what can be promptly noticed when Roque's figure is sighted. Anyway, these were two people always willing to recreate their daily life in the opposite way of the ordinary. And not ordinary is the island of Florianópolis, capital of the State of Santa Catarina, which offers unique opportunities of finding nature. This State, by the way, as a whole, certainly has served as inspiration for God's poems in His unwritten book about the Brazilian Genesis. Such glance is only possible in Rio de Janeiro and in some places of the Brazilian Northeast, as it would constantly serve as rental location for the production of images for the furniture catalogues.

Obviously, it did not apply to rainy days. After two days looking for a location for the photo essay of a line of furniture for the outdoors, Roque, who was always with Joel to aid in the expression

of the concept the product should have, started feeling pressure for the inexistence of sets and conditions for the photo session. The merchandise transporter had already arrived and waited to unload. The deadline was running out. But Joel, beside the supreme calmness that he displayed, still vibrated with the rain that poured heavily from the sky. “There is no such thing as bad weather!”, he claimed. They went through Armação Beach and Joel said:

– It is here.
– But, Joel, it is raining! –
exclaimed Roque.
– No, no, it is excellent.

In that very place, with umbrellas covering the equipment, they did the photo essay. Joel used a technique of painting the image's light, with flashes and full-time open obturator, giving the drops of water a silver effect. The result was remarkable, and the chairs line a sales success.

Every creation hid within Roque that childish eagerness of the expectation of a new job with Joel, mixed result of admiration, nurturing and love for the friend. Every creation startled the thrill of the unexpected among the staff of prototype development, as it had happened with the rustic Cielo line, rejected by quality inspection, used to perfectly smooth and resplendent finishing, that assumed to be dealing with an error in the production regarding its imperfections, returned the piece of furniture without knowing that was exactly its perfection.

This motion of things, which brings incrustated in its essence a comforting calmness, reminds us that the only important that remains is the passion for what we do. Saccaro is an unconfirmed company. Every piece of furniture is a new beginning of a same passion. Interestingly enough, loving leads us to other loves. It is disturbing not to Love. Roque fell in love with photography.



Hard to tell

Miami has an aspect of delight, but not laziness. The wide avenues with imperial palm trees darting the sky, the downtown buildings, glass towers that mirror the success of whoever works there, the smell of the ocean mixed with the car noise, everything suggests that something pulls us forward, but nothing is imposed. You have to do it in a pleasant way. And that is the charm of the thing.

Saccaro had recently opened its brand new concept store, the third overseas, on March 2011, at Design District, a few blocks to the North of downtown, mandatory spot of good taste and refinement, with a large quantity of art galleries, furniture and decoration objects stores, bars and restaurants. It is just five streets, between 36th and 41st, and two avenues, NE 2nd and Miami Avenue, but there, exist over two hundred stores and galleries, plus a few bars and restaurants. Effervescence that mixes American modernity with a retro European touch. A feeling surfaced, not so nostalgic, closer to accomplishment. It had not been twenty years that the system took its first steps, in a lingering work, closer to sacrifice than dream.

In the beginning of the 1990s, without much effort, João and Ivo realized that 30% of their customers represented the best amount of Saccaro's commercial portfolio, the ones who

liked the product, interacted in its development, had an accurate value perception and, finally, were the ones who sold the most. The question was: what was wrong? In an unprecedented effort, João started studying the difference between these stores and the remaining ones. It was clear that these, besides having a mix of premium products, stood out for the superiority in service, prime location, concern with the service added to the product, among others. It did not take long to start a prospection and migration of all the outlets in all the cities Saccaro was.

The results were satisfying, but not enough. It was known that Saccaro would go beyond its own product and, in order to transmit the customer everything implied, all its concept of living, of style, it was necessary to expand the complex network of inter-relationship with the consumer. The only way was not to delegate. And, not to delegate, there must be a unique replacement. And then exclusive stores appear, in which the company's policies may be better translated.

Initially timid and juxtaposed, also looking for an identity in retail, the exclusive store system started taking shape, just like there was a significant change in the stores with several brands, where the "store in store" concept was created, which basically expressed Saccaro's concept in an outlined space inside the store. At the same time, after a period of small operations abroad, when some buyers purchased the brand products in furniture specialized fairs in Brazil and overseas, Saccaro started doing a more systematic work of exporting with a chain of Argentinean stores. The success of the accomplished work stimulated the company to expand its business in other countries of Latin America, North America, Europe and Asia.

The decade of 2000 withheld deep social and cultural changes in the Brazilian consumer – he began the search for self-fulfillment and the small and silent pleasures of life. People no longer displayed their pride, result of life dedicated to something. This delight was one of a kind and shared in a safe location only to those who deserved. That circle started growing, overcame and created values, and these started being the link between people. Life styles, opinions and thoughts, and mental attitude before things were the

new parameters. Saccaro needed to expand its meanings or, better yet, have them emerge. The product was not only the product, and the brand was no longer the brand of a product. The brand was an identity and had to mirror the values and the personality of people and company, jointly.

A new management model allowed the company to focus on the intangibility, and, thus, gave birth to the concept of stores we see today between avenues and glass skyscrapers, and between imperial palm trees also. Whoever goes in a Concept Saccaro store, nowadays, will have an experience. They are exclusive for every person, hard to replicate. It is better to enjoy. In Caxias do Sul, São Paulo, Santa Cruz de La Sierra, Miami, anywhere, the brand is already Brazilian, Mexican, American. It does not matter the origin, the delight is intimate, untranslatable, not nostalgic, more similar to accomplishment and also to dream.



The furniture spirit

Many objects are filled with symbolisms. When we gaze at them, they make us evoke memories. And, everything that has a memory, has a concrete value, has an inside, has a quality. Quality is what makes things unique and creates a surrounding of meanings around them, making people and objects become expressive.

We live with some objects that, if resist our using, grow old with us, incorporate to our lives and create traces of this long intimacy. Every one of them represents a lived experience. Entering into the house they are in means knowing the emotional adventures of their inhabitants. Hence, comes the shyness we feel when entering certain rooms where the objects reveal to us who their owner is.

From the collective point of view, objects translate a time. A Matisse painting, milk in glass bottles, scooters, stick leg furniture, the T-shirts launched by Marlon Brando in the movie *Um Bonde Chamado Desejo* (A Streetcar Named Desire), Romi-Isetta, a flared skirt and a "petit pois" blouse around the waist, immediately, take us to the idyllic golden years of the 1950s. If our eyes glaze at a FNM 2000 JK Model, a miniskirt, at the book *Dona Flor e seus Dois Maridos*, by Jorge Amado, at the fabrics and wallpapers with standardized geometrical shapes by the graphic art in orange, yellow and purple, we take ourselves to the rebellious years of the 1960s. And, like this, we may walk by the decades:

1970 – Maverick GT, with V8 engine, launched by Ford, flared pants, the movie *Laranja Mecânica* (A Clockwork Orange), the low cut skirts and pants with wide belts or with trinkets, complemented by platform shoes; 1980 – Escort XR3 and Monza from GM, the movie *Touro Indomável* (Raging Bull), by Martin Scorsese, a Titãs album, an edit of *O Pasquim* newspaper. As we come closer to the time we live in, our easiness of memorization declines, because there is no reason as to why crystallize the present. It is simply there.

In order to read an object, it is necessary to transcend the utilitarian factor, being essential to understand its various meanings, both from the social as well as the individual point of view.

The Saccaro furniture went through many decades, made collective history and wrote personal stories. They knew how to translate their time, and, at the same time, transcend it. To penetrate its soul, it is necessary to see in its production process the adding of the craftsmanship, an enormous easiness of working with different and differentiated raw materials, absorbing, with much speed and competence, suitability to the market and to world tendencies, but always maintaining its own way of being. This is a rare profile to find, in which renewal is not an accidental fact, but it is inherent to the organization as a whole, creating new appeals that constantly arouse everyone's curiosity who, confident in the product's quality, know that very soon, their expectations will be, once again, excelled. Saccaro has embedded in its genetics the ability to learn, looking for knowledge wherever it is at, absorbing and internalizing it, that generates a continuous process of product quality, production structure and commercial structure growth. There has always been a never-ending search for information, socialized with the group, target of constant investment on behalf of the organization. The people who work at Saccaro find space to expand their talents, identifying themselves with the company in such a way that the ones without the last name Saccaro – and there are many – are close of having it.

The Saccaro products bring these values within its spirit. They have a dialogue with whoever owns them, following them throughout time, living those moments that people live, leaving their marks, because their forms, more than anything, express ideas.



The emptiness between nothing and something

Emptiness is a state of things. Yes, because it is one thing that shelters nothing. Still, we can talk about emptiness, which proves it signifies something and, moreover, requires someone to, indeed, happen. And it is in this border of meaning that nothing from our senses may be stolen. Emptiness has this quality. It shelters in us what is ours only, because what is only ours means something else for others, but, to us, it will always mean something.

With this freedom, we go beyond ourselves. That is the feeling one has when gravitates to the access ramp towards Saccaro Concept Store. It is this sensation of the architectonic casing, with generous spaces, strong and spartan, nine tons of glass on the front, an eleven meter long lateral tear that creates an empty gap of same dimension for us to be able to be there. It causes strangeness the paradox on how we are able to appropriate of things such as these, of something great and simple, luxurious and cozy. This refers to the opposite situation, when something which is ours seems to have never belonged to us, such as a coffee filter, a sweetener, the broom for the patio, the pool chlorine, two days prior to the day before yesterday. Not there. There exists space to appropriate and to remain. Experimenting and wanting,

feel our home and imagine, imagine. There, we can do this. The architect Roque Frizzo talks about it, he wanted it. You also wanted it, because there is nothing more oppressive than entering non-places, the ones we already know they are as they are, that do not change, and that everybody recognizes and that do not recognize anybody. Airports are like this, for example. Shopping malls are like this if you do not know the owner of the store you attend. Food franchises are the best examples. They only serve as point of identification in dramatically different places such as India and Vietnam, but this is not the case.

Neither Jorge's, nor Daniela Palandi's. We make history. The first coordinated the project, the second was responsible for consolidating it as a franchised store owner, plus Roque, of course.

Not to mention the architect Leonardo Koboldt de Araújo, who thought of everything. And to them all, the challenge of creating emptiness among them, between me and you, between us and them. The first Saccaro Concept Store is a place. Obviously, we could dispute it, after all, a franchise is a standard worldwide.

A model is always a model. How can that be unique? It is because there is emptiness. Anyone fills it as one wants, with something, with the meaning within oneself. It is exclusive. The emptiness is us.



Fernando, Gabriela, Maurício and Joana

ESpace is like the air we breathe, but, for us to be able to see it and feel it, we must place ourselves. It happens when we travel, when the baggage we carry becomes "our home", which explains the fear we feel if, by any chance, it is misplaced. We have the necessity of identifying a space or, in this case, an object as ours. It is an extension of our being, the universe in which we allow ourselves to reveal our most intimate face. It is in the house that we rest, where, around a table, we share more than food, we exchange affections and celebrate life.

Gabriela and Fernando make a middle-aged couple. She is a renowned anthropologist who, a while ago, launched a radio program with the intention of broadcasting her concepts of society and culture. Fernando is a successful project manager in a large construction company. Their children – Joana, who entered college, and Maurício, who started his master's degree in business administration – have inherited from the parents the taste for good movies and books, travels, meeting their friends and the direct contact with nature. The family lives a unique moment: it has acquired a larger residence in a condo,

not very big, but with lots of trees, with a carefully planned landscape and broad streets, that, certainly, will provide pleasant walks.

After the negotiation had been concluded, it was time to think about the furniture. They had already purchased from Saccaro the bedroom and living room furniture for the first residence. They trusted the brand and did not hesitate to choose Concept Saccaro to fulfill the dream of having the whole house, including the outdoor furniture, furnished with real objects of desire. To them, buying the furniture that will make up the environments of the new home, surpasses a lot, the character of the functional. A chair is not made just for sitting, it was born to be looked at, to be felt. Oh! There Gabriela will have unique moments, reading that book that hit the bookstores yesterday and that was recommended by Vitória, her sociologist friend. To Fernando, Gabriela, Joana and Maurício, the beauty of the objects that will be part of their days is very important, because, as Vinícius de Moraes used to say, "May the ugly ones forgive me, but beauty is fundamental!". They will fulfill everyday needs, but will be part of the household interior pieces that will help make the set of the act of living.

Fernando, Gabriela, Maurício and Joana close the gate that leads to the family housing. From now on, they will toast the hours and days which are uniquely theirs, because, what is lived intensely, has no need to tell anyone.



From his Own Hand

A Saccaro furniture is made up by many hands and each part is unique. Everything is at the sight of everybody and everything is of everybody. A machine is capable of some things, but the hands are capable of charm. Even if you wanted, a braiding is not like another, because the slightest use of strength for more or less when pulling a string results in a different alignment. A millimeter smaller than the previous one, and it is no longer the same piece, even one being equal to the other. Both are perfect, both are unique.

That, Saccaro esteems in all its art of manufacturing. The synthetic fiber is made by it and, even if a few components come from other places, such as wood, the cutting and finishing are its. And everything has authorship, anonymous or not.

When we see a furniture signed by the designers Ana Revello Vazquez and Renato Solio, Alain Blatchè, Carlos Motta, Fabíola Bergamo, Fernando Mendes de Almeida and Roberto Hirth, Mário Santos, Pedro Useche, Roque Frizzo, Tina Azevedo Moura, Lui Lo Pumo, Débora Eichenberg, Verônica Rodrigues, Yuruzu Yamakawa e Zanini de Zanine Caldas, or from the various fists who endorse the Saccaro Studio; behind this furniture, countless other authors coined those lines whose first name answers by Saccaro, but everybody waits for the last signature. The most true and the most legitimate one, the one that is not known yet.

We know that the future, today, is something unreachable and, inevitably, will come to our encounter tomorrow. It is somewhat paradoxical. The only thing we cannot foresee and cannot fight against is time. It is an exercise of resignation. We may only point tendencies, but that are, invariably, broken, time and time again, by the imponderable that is, inevitably, written by the human being. We weave our fate, and our life ends up having our signature. Each day, every minute withholds a choice and, in these moments, we are put to the test of ourselves. It is our experience, no one lives it but ourselves. It is unique. Like Saccaro, that at every moment waits for its furniture to have our ultimate signature.

Don't Tell Anyone: It has to Live was born from Saccaro's desire to socialize, more than its history, the values that have built it and made its trajectory solid. History is not just history, because, besides a report with facts and people, in its framework, there are implied feelings, emotions and desires. The objective, in this sense, was to transmit its meanings and what we may learn of more important from them

A Saccaro publication could not be ordinary. Everything about the company transpires arts, and all the ideals that proceed from this conception – appraisal for the creation, respect and exclusiveness. Therefore, there was the responsibility of keeping this DNA intact. The choice of chronicle format aimed at conducting a more attractive reading dynamic and to approximate the historiography from the literature, aligning this work with the corporation spirit. The chosen themes and passages correspond to decisive facts and that shaped the company's personality. We also had the freedom of expressing personal impressions about the characters with the purpose of supplying a more human character to the narrative.

The definition of the graphic project followed the same concept. The choice of images with highly informative and plastic degrees weighed in when the decision was made, just like selecting a renowned photographer to capture in images what we tried to express with words.

Nothing in this work followed unnecessary flourishes, nor to linearity, in a way that it was not made to go to a bookshelf. Its objective was, before anything else, to run away from the monotony of corporative history books, done simply in *autolegia* (writing style), and the real regurgitating of information, which most of it is of no importance to the reader. This book was made to be fully absorbed, experienced intensely, just like Saccaro's name answers by