

ABRIL 2019

VERTICAIS
DE NEGÓCIOS
ACATE



EBOOK

ATUAÇÃO
EMPRESARIAL
EM REDE:

**UM GUIA
PARA GERAR
E MANTER
CONEXÕES
DE SUCESSO**

04 • **Uma década de atuação em rede**

08 • **Timeline das Verticais**

09 • **“Não somos concorrentes, somos parceiros”:
a estratégia de conectar os players do mercado e atuar em rede**


10 • Pequenas empresas unem-se para atender as gigantes do setor

11 • Inovações na área de saúde em SC tornam-se referência para grandes players do país

13 • Várias verticais, um único projeto: empresas se unem para transformar Florianópolis em uma smart city

17 • **Além do setor de TI: modelo associativista chega a outros segmentos;**


21 • **Como participar deste modelo**



ATUAÇÃO
EMPRESARIAL
EM REDE:
**UM GUIA
PARA GERAR
E MANTER
CONEXÕES
DE SUCESSO**

“O principal fator de diferenciação entre as empresas, os setores, sistemas regionais e nacionais, no que diz respeito à inovação, é o papel ocupado pelo conhecimento. O processo de aprendizagem é o propulsor da inovação, e para potencializar a aprendizagem é preciso interagir.”

Bengt-Åke Lundvall, professor e pesquisador do Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Allborg (Dinamarca)




UMA
DÉCADA DE
**ATUAÇÃO
EM REDE**

A economia moderna é pautada no aprendizado e na inovação. E quanto mais uma localidade reunir “aprendizados” - por meio da troca de conhecimentos e experiências entre diversos atores de um mesmo ambiente - mais inovadora ela será. Unir e compartilhar estes aprendizados foi a razão pela qual, há uma década, a Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE) deu início a um modelo diferenciado de apoio aos empreendedores com a criação das Verticais de Negócio.

O objetivo era simples: criar um ambiente em que grupos de empresas que atuam em um mesmo mercado pudessem se conhecer, trocar ideias, discutir oportunidades e ameaças do mercado e, a partir disso, unir forças para atuar em conjunto: seja ofertando soluções inovadoras ao mercado ou posicionando-se como parte de uma entidade de classe, articulando com o setor público, privado e academia em busca de desenvolvimento do ambiente de negócios.

“As Verticais surgiram como uma demanda dos associados, que buscavam, por meio da Acate, acesso ao mercado”, lembra a coordenadora das Verticais de Negócio, Luiza Stein. “Mas entendemos que, mais importante do que buscar mercado para as associadas, faria mais sentido conectar as empresas do mesmo segmento e estimulá-las para que cooperassem entre si e gerar negócios. Assim, elas poderiam entender suas complementaridades e definir as prioridades para seu setor em conjunto. Além disso, o modelo ajudava a desenvolver novas lideranças para o segmento de tecnologia”.



UMA
DÉCADA DE
ATUAÇÃO
EM REDE

Quando as primeiras verticais surgiram, em 2009, Santa Catarina contava com cerca de 6 mil empresas de base tecnológica, menos da metade do que as 12,3 mil existentes em 2018 (dados: Observatório ACATE). O ecossistema de inovação no estado não tinha a força e o reconhecimento que tem hoje dentro e fora do país, tampouco a mesma rede de apoio, com aceleradoras, programas de capacitação e desenvolvimento, fundos de capital de risco, grupo de investidores-anjo, coworkings, eventos etc.

Naquele momento, lembra o então presidente da ACATE, Rui Gonçalves, “faltavam iniciativas de fomento para o setor e um espaço para formação de líderes, que pudessem ser o futuro da própria entidade. Um dos sucessos do modelo das Verticais foi promover a cooperação e estimular esses novos líderes. O empreendedor tem como característica ser um realizador, objetivo... quem tem esse perfil precisa ter voz ativa no desenvolvimento da sociedade”.

Um dos primeiros líderes que surgiram a partir das Verticais de Negócio foi Guilherme Stark Bernard, fundador da Reason Tecnologia e que sucedeu Rui na presidência da Acate. Ele foi o responsável pela criação da Vertical Energia, que hoje reúne cerca de 20 empresas de pequeno e médio porte que fornecem tecnologias para gigantes do mercado - concessionárias de energia, distribuidoras, geradoras, entre outras.

“Nosso desafio inicial era nos conhecermos e entender a nossa diversidade para ver as




UMA
DÉCADA DE
**ATUAÇÃO
EM REDE**

possibilidades de conexão e negócios. Esse foi o primeiro benefício no começo”, explica Ricardo Grassmann, fundador da Way2 e que desde 2012 é o diretor da Vertical Energia. Nos últimos anos, o grupo de empreendedores promove um evento nacional, o Energy Show, que reúne os clientes de todas as empresas que participam da Vertical e, ao longo de três dias, debatem os desafios, tendências e novas tecnologias para o setor. “Queríamos que o mercado nacional olhasse pra gente e dissesse: ali em Santa Catarina tem inovação e tecnologia de ponta”, afirma Ricardo.

Há 10 anos, as Verticais de Negócio tem se tornado um importante diferencial no modelo de desenvolvimento do setor de tecnologia em Santa Catarina. Hoje são 13 grupos que atuam em diferentes mercados - Agronegócios, Energia, Educação, Conectividade e Cloud, Segurança, Governança e Sustentabilidade, Fintech, Games, Construtech, Manufatura, Internet das Coisas (IoT), Saúde e Varejo - mas com a mesma preocupação: articular empreendedores para atuarem em rede, representando um segmento e também a entidade perante o setor público e privado.

“A atuação das Verticais de Negócio evoluiu muito desde os primeiros anos. No início, éramos um grupo de empresas que se reuniam para cooperar, mas hoje fazemos parte de um arranjo produtivo mais complexo, que envolve o poder público, as universidades e outras entidades”, comenta Luiza. Ela cita o exemplo da Vertical Agronegócios, que desde o início de 2019 passou a coordenar



UMA
DÉCADA DE
ATUAÇÃO
EM REDE

o Núcleo de Inovação Tecnológica para a Agricultura Familiar (NITA), iniciativa encampada inicialmente pela Secretaria de Agricultura de Santa Catarina, com apoio do Banco Mundial, e que funciona como um elo entre startups, pequenas e médias empresas desenvolvedoras de inovação e as cadeias produtivas de agricultores (familiares e também cooperados).

“Chega um momento em que não podemos ficar somente entre os nossos pares. Estamos num ambiente de negócios em constante evolução e somos obrigados a olhar para fora, a entender como um grupo pode interagir com o meio em que está envolvido. Isso demanda uma atuação em rede”, explica a coordenadora das Verticais.

Como resume o ex-presidente Rui Gonçalves: “viver em grupo foi o sucesso do ser humano na Terra. É muito mais vantajoso do que viver isolado. Se seu negócio deu certo sem cooperação, daria muito mais certo se houvesse uma colaboração. Conviver em grupo é quase um item de sobrevivência”.

TIMELINE DAS VERTICAIS

2009

Vertical **Energia**
Vertical **Segurança**
Vertical Telecom
(atual **Conectividade e Cloud**)

2010

Vertical **Educação**
Vertical **Saúde**
Vertical **Games**
Vertical **Agronegócio**
Vertical Têxtil (extinta)

2011

Vertical **Governança e**
Sustentabilidade
Vertical Governo (extinta)

2013

Vertical **Manufatura**

2016

Vertical Internet das
Coisas (**IoT**)
Vertical **Fintech**

2018

Vertical **Construtech**

2019

Vertical **Varejo**

376
participantes

23
eventos realizados em 2018

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

O termo ecossistema foi inicialmente cunhado no contexto biológico. No ambiente de negócios e da inovação vem ganhando cada vez mais relevância mundo afora - e ajuda a entender como a aproximação de empresas que atuam num mesmo mercado é vista mais como uma ferramenta de colaboração do que como um risco de competição e concorrência.

De modo geral, o ecossistema de inovação funciona como um sistema dinâmico, formado por uma série de atores - políticos, econômicos, ambientais ou tecnológicos - que se relacionam e estão interconectados. A interação entre os atores é o principal estímulo para a geração de valor e desenvolvimento tecnológico e econômico. Neste sentido, não basta apenas ter os “ingredientes” principais presentes no ecossistema, é necessário promover as devidas interações entre a rede.

“Vemos muito mais complementaridade do que concorrência no ambiente das Verticais. Afinal, não é mais o produto ou serviço que faz a diferença, mas sim a forma como a empresa entrega, o relacionamento e o engajamento com o cliente”, comenta a coordenadora Luiza Stein.

Um ecossistema de inovação, define a pesquisadora e consultora Dorzeli Trzeciak, promove a catalisação, a sustentação e o suporte ao crescimento dos negócios e do desenvolvimento regional. Ao fim, espera-se que o ecossistema tenha como base o fomento ao empreendedorismo, e resulte na inovação, aspectos fundamentais para

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

competir na economia do conhecimento.

Inicialmente, a proposta de compartilhar ideias durante os encontros - uma premissa básica das Verticais - era vista com ressalvas pelos primeiros participantes, mas com o tempo e a interação gerada ao longo do tempo, as desconfianças deram lugar à colaboração. “Com o mercado cada vez mais especializado, as empresas precisam umas das outras, da conexão”. Veja por exemplo quem atua com integrações de software ou a cadeia de comércio eletrônico: as empresas precisam entender como cada parte funciona no processo para que o cliente final possa ter uma experiência positiva mesmo utilizando soluções de diferentes fornecedores.

Nas próximas páginas vamos destacar alguns exemplos práticos de como essa integração de serviços proporcionada nas Verticais ajudam empresas a fazer negócios em conjunto.

Pequenas empresas unem-se para atender as gigantes do setor

A primeira das Verticais, a de Energia, reuniu um pequeno grupo de empresas que atendiam praticamente os mesmos clientes. Mas nem por isso eram concorrentes diretos - mas sim fornecedores de diferentes produtos e serviços. Um exemplo dessa atuação conjunta foi o projeto de um equipamento de medição fasorial, que a Reason desenvolvia à época com o Laboratório de Planejamento de Sistemas Elétricos (La-

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

bPlan) da UFSC. Era um produto inovador que até hoje ajuda o Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS) a identificar problemas em linhas de transmissão no país. Mas faltava um software para integrar as informações – que acabou sendo criado pela Way2, desenvolvedora de softwares para telemedição e aplicações de inteligência no setor elétrico.

“Uma coisa em comum entre as participantes da Vertical Energia era que nós em geral não éramos concorrentes mas tínhamos os mesmos clientes, que eram empresas muito grandes – e empresas desse porte têm muita dificuldade de comprar de pequenos. Por isso fazia muito sentido nos unirmos e entregar projetos complementares”, explica Ricardo Grassmann.

Todos os anos, as participantes da Vertical Energia promovem o Energy Show, um fórum fechado para seus clientes que reúne ao longo de três dias gerentes e decisores de grandes empresas, que debatem tendências e novas tecnologias para o setor.

No ambiente da Vertical, a capacidade de desenvolver projetos inovadores em conjunto torna o ecossistema local como uma espécie de “Vale do Silício do setor de energia”. “Queríamos que o mercado nacional olhasse pra gente e dissesse: ali em Santa Catarina tem inovação e tecnologia de ponta”, afirma o diretor da Vertical.

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

Inovações na área de saúde em SC tor- nam-se referência para grandes players do país

O mercado consumidor de produtos e serviços no Brasil respondeu, em 2017, a 9,1% do PIB (R\$ 546 bilhões), segundo o IBGE.

São conglomerados de grande porte, de seguradoras a fornecedoras de insumos, redes de hospitais e laboratórios, que talvez não enxergassem em empresas de pequeno e médio porte de tecnologia a oportunidade de fazer negócios. Mas por meio da interação e das conexões geradas na Vertical Saúde, o radar de inovação neste setor passa necessariamente por Santa Catarina.

“Somos o estado mais competente no desenvolvimento de tecnologia para saúde”, afirma Walmoli Gerber, CEO da BrasilRAD e diretor da Vertical Saúde da ACATE. “Não pelo volume de negócios, mas pelo número de pequenas e médias empresas com produtos sólidos. Nós conseguimos enxergar o mercado e inserir inovação”. Em 2016, as participantes da Vertical cresceram em 40% no faturamento e, no ano passado, a expansão média foi em torno dos 30%.

As mais de 30 empresas que fazem parte do grupo faturam juntas cerca de R\$ 100 milhões por ano e geram 645 empregos diretos. São fornecedoras e desenvolvedoras de produtos e serviços em áreas como diagnóstico por imagem, gestão de informações médicas, nanotecnologia, biotecnologia, genética, apps para saúde preventiva entre outras soluções.

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

Uma rotina nas reuniões da Vertical Saúde é a apresentação de novas empresas do setor, que fazem um pitch de suas soluções e acabam recebendo uma mentoria coletiva dos demais participantes. “Nós buscamos esses novos empreendedores, queremos que eles venham nos mostrar o que está sendo desenvolvido e de que forma podemos ajudar a direcionar essa solução para o mercado. Há casos de gente que desistiu do projeto, porque não fazia sentido, mas é bem comum que isso sirva para melhorar os produtos e capacitar o próprio empreendedor”, ressalta Walmoli.

O portfólio da incubadora paulista Eretz.bio, criada pelo Hospital Albert Einstein, conta com diversas catarinenses, como a Anestech, ePHealth, Neopropecta, Portal Telemedicina, GNTech, entre outras. “O que nós fazemos aqui em Santa Catarina acaba sendo um benchmarking para os grandes do setor. Eles vêm para aprender com a gente”, resume o diretor da Vertical.

Várias verticais, um único projeto: empresas se unem para transformar Florianópolis em uma smart city

A união entre as Verticais Conectividade, Internet das Coisas (IoT) e Segurança gerou um projeto inovador em Florianópolis, o Laboratório de Inovação Urbana, primeiro passo para transformar a capital catarinense em uma smart city. A partir de uma demanda do poder público, uma rua da região central (Vidal Ramos) que passou por uma revitalização comercial nos últimos anos se tornou

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**

um experimento na área de segurança, uso de dados e tecnologia com benefícios diretos a lojistas, moradores, trabalhadores e consumidores que circulam pelo local.

O primeiro passo foi um sistema de videomonitoramento compartilhado, com câmeras, software e aplicativo mobile pronto para uso de lojistas e moradores da região, integrando serviços oferecidos por algumas das empresas participantes da Vertical Conectividade: a provedora Unifique cedeu o link, as câmeras são da Intelbras, o serviço de instalação foi feito pela Khronos, a Teltec ofereceu a conectividade wi-fi e a Seventh entrou com o software. Entre as entidades, a coordenação técnica é da Acate, a Associação Comercial e Industrial (ACIF) faz a articulação entre os lojistas e o Instituto Federal de Santa Catarina (IFSC) auxilia na condução do projeto.


Quem também participa do projeto é a Secretaria de Segurança Pública (SSP) de Santa Catarina, que integra suas imagens da rua Vidal Ramos ao seu sistema e também compartilha as imagens com quem utiliza a tecnologia. “Não foi preciso nenhum investimento da Prefeitura. Nos reunimos e montamos a infraestrutura junto com os parceiros”, explica Diego Brites Ramos, CEO da Teltec Solutions e diretor da Vertical Conectividade.

A partir desta primeira experiência em conjunto com as Verticais de Negócio, a Prefeitura de Florianópolis criou o Living Lab, programa com coordenação técnica da ACATE que se tornou um projeto de política

“NÃO SOMOS
CONCORREN-
TES, SOMOS
PARCEIROS”:

**A ESTRATÉGIA
DE CONECTAR
OS PLAYERS
EM UM ECOS-
SISTEMA E
ATUAR EM
REDE**


pública para apoio e desenvolvimento de soluções para smart cities. Na primeira seleção do programa, em dezembro de 2018, 10 startups que desenvolvem plataformas para segurança, controle de tráfego e automação residencial, soluções para agricultores urbanos e para participação dos cidadãos na gestão pública, além de veículos elétricos para compartilhamento. “As cidades brasileiras não irão adotar as inovações tecnológicas da noite para o dia. O Lab serve como uma plataforma para que os inovadores demonstrem seus produtos e criem indicadores de desempenho em um ambiente real”, comenta Thaís Nahas, consultora e diretora de Negócios Inovadores na Prefeitura de Florianópolis.



ATUAÇÃO
EMPRESARIAL
EM REDE:
**UM GUIA
PARA GERAR
E MANTER
CONEXÕES
DE SUCESSO**

“Em meio a um contexto de novas estratégias e estruturas organizacionais, observa-se um crescimento acelerado de diversas tipologias de redes de cooperação interorganizacionais. Esse crescimento se dá essencialmente pela tentativa de conexão entre empresas de pequeno porte, ágeis e flexíveis, e grandes corporações, com poder e alcance no mercado”

Jorge Vershoore, Doutor em Administração e autor do livro Redes de Cooperação Empresarial




ALÉM DO
SETOR DE TI:
**MODELO AS-
SOCIATIVISTA
CHEGA A OU-
TROS SEG-
MENTOS**

Há até pouco tempo, o setor de tecnologia era por si só inovador, pois lidava com o desenvolvimento de máquinas e sistemas - hardwares e softwares - que mudavam a forma de entregar produtos, projetos e dados. Hoje, com a digitalização tomando conta de muitos de nossos processos mais básicos - como pedir comida ou um meio de transporte para deslocamento - a inovação está mais ligada à mudança de modelos de negócio. “Inovação é mudar modelos, comportamentos e experiências de consumo”, resume a coordenadora das Verticais. Isso ajuda a entender que, cada vez mais, todas as empresas precisam dominar tecnologias até se tornarem, efetivamente, empresas tech que atuam nos mais diversos mercados.

E isso tem sido um fator disruptivo para os segmentos mais tradicionais e menos digitais da economia, como agricultura, construção civil e varejo físico. Três áreas abrangidas pelo modelo associativo das Verticais de Negócios.

No início de 2018, foi criado um novo fórum de empreendedores dedicados a pensar o futuro deste setor: a Vertical Construtech. De uma maneira diferente das demais verticais, constituídas basicamente por empresas de base tecnológica, surgiu um nova forma de pensar um setor mantendo a lógica associativa e colaborativa. O primeiro encontro reuniu mais de 80 pessoas, representando diferentes segmentos do mercado imobiliário e de construção. “Criamos uma dinâmica em que o objetivo é levar informações qualificadas para fomentar a criação de novos




ALÉM DO
SETOR DE TI:
**MODELO AS-
SOCIATIVISTA
CHEGA A OU-
TROS SEG-
MENTOS**

negócios. Como o setor é muito carente e atrasado em termos de adoção de tecnologia, ainda há muita coisa para ser criada” opina Luiza Stein.

Na visão de quem está no mercado há muito tempo, a Vertical Construtech surgiu em um bom momento “porque o mercado imobiliário ainda está muito voltado para si mesmo, sem olhar para as dores do cliente. E essa iniciativa nos faz justamente entender os principais problemas do setor e levá-los às startups, que tem muito mais agilidade do que as grandes empresas e pesadas estruturas, para nos ajudar a resolver estas questões”, resume Eduardo Barbosa, CEO da Brognoli Negócios Imobiliários. “A interação com esse ecossistema é muito rica. Nós conseguimos discutir com transparência, abrindo números e isso gera muito valor – ao contrário de antes, um segmento travado, fechado. Por causa dessa mentalidade de inovação, nós evoluímos em dois anos mais do que evoluímos nos últimos 20 anos”, ressalta Barbosa.

A busca por agilidade e um ambiente propício à inovação foi o que motivou também a Almeida Junior, que gerencia seis shopping centers em cidades de Santa Catarina, a liderar o movimento que criou a Vertical Varejo, em fevereiro de 2019.


“O varejo está mudando de maneira muito, muito acelerada e queremos entender, em conjunto, as dores desse segmento e encontrar soluções para tornar o mercado catarinense uma referência em inovação dentro e fora do país”, resume Monique



ALÉM DO
SETOR DE TI:
**MODELO AS-
SOCIATIVISTA
CHEGA A OU-
TROS SEG-
MENTOS**

Campos, superintendente corporativa de Marketing do Almeida Junior. Há dois anos, a empresa criou o AJ Labs, integrando equipes de marketing e TI, para buscar e desenvolver, a partir de demandas dos lojistas e dos consumidores, novos serviços e tecnologias para serem desenvolvidas, internamente ou a partir do relacionamento com startups.

O setor de varejo não é um elemento estranho no ecossistema de tecnologia de Santa Catarina. Há várias startups que atuam diretamente no mercado e são referência nacional - em todo o país, estima-se que há pelo menos 200 startups que atuam diretamente desenvolvendo soluções para este segmento. “Vamos colocar todos na mesma mesa, shopping centers, varejistas e startups. Santa Catarina já é muito desenvolvida nesse modelo e certamente iremos descobrir muitos projetos, para problemas que já temos e outros que ainda nem identificamos”, resume Monique.



ATUAÇÃO
EMPRESARIAL
EM REDE:
**UM GUIA
PARA GERAR
E MANTER
CONEXÕES
DE SUCESSO**

A interação entre atores com desafios similares permite trocas de informações valiosas, além de aproximar os potenciais parceiros. Entretanto, para que a interação aconteça, é preciso criar um ambiente seguro, que facilite as trocas e aprendizagem, a confiança torna-se então o fator-chave dentro das redes. E a confiança e reciprocidade entre a rede, acontecem à medida que se ampliam as conexões entre os atores e cresce o compartilhamento entre eles.

Juliana Rachel de Souza Luchesi em “A formação do capital social em redes de cooperação no Rio Grande do Sul” (2014)



COMO
PARTICIPAR
**DESTE
MODELO**

Ao longo de 10 anos de atuação, as Verticais de Negócio da Acate auxiliaram não apenas suas participantes na busca por oportunidades de mercado mas também mobilizaram diversos segmentos e inseriram importantes players - de entidades de governo a universidades e grandes empresas - no ecossistema de tecnologia e inovação de Santa Catarina.

Para as empresas que se interessaram nesse movimento de associativismo inovador, as Verticais são uma oportunidade para não apenas se inserir no ambiente mas também como ajudar a construir conexões e novos arranjos de negócios. “As Verticais se consolidaram como um espaço de debates e troca de informações e conhecimento dentro de um mesmo mercado. Os modelos de negócio inovadores vão continuar surgindo diariamente, pois a sociedade está se transformando e queremos estar junto com os representantes dessas cadeias de negócio”, detalha Luiza, coordenadora das Verticais.

Qualquer empresa - startup, PME ou de maior porte - que atue diretamente em algum dos segmentos das 13 Verticais de Negócio pode participar dos grupos, independente do tamanho e do faturamento. Ao fazer parte das Verticais, a empresa indica um representante - ou mais de um, preferencialmente um dos sócios e/ou diretor - para acompanhar as reuniões mensais e também os Meetups que cada Vertical promove pelo menos uma vez ao ano.

Na visão do conselheiro da entidade e ex-presidente Rui Gonçalves, “a criação das



COMO
PARTICIPAR
**DESTE
MODELO**

Verticais criou um novo movimento de mercado. Ganhamos credibilidade junto ao setor público, nos aproximamos da academia e isso gerou um salto de crescimento e reconhecimento para a entidade e o ambiente de tecnologia em geral. As Verticais ajudam a criar uma relação de respeito e vínculos afetivos entre os empreendedores. Fazer negócios, neste modelo, acaba sendo um ato natural”.



VERTICAIS DE NEGÓCIOS ACATE

Para participar das
Verticais de Negócio da ACATE

verticais@acate.com.br
(48) 2107-2700

Conheça aqui cada uma das
Verticais da entidade

www.acate.com.br/programas/verticais-de-negocios/