

Marca de uniformes escolares produz mais de 15 mil peças

Fundada há mais de 25 anos, a Top Sul Uniformes é responsável pela fabricação e distribuição de uniformes escolares para 18 escolas particulares em Porto Alegre. A história do empreendimento familiar é marcada por uma sucessão geracional, expansão estratégica de clientes e a verticalização da produção. Atualmente, o casal Edilaine Frizzo e Luiz Carlos Alexandre está à frente do negócio, que iniciou com a mãe de Luiz, há mais de três décadas.

A antiga Loja Hortênsia já atuava no mercado de uniformes escolares. Com o falecimento da fundadora, Edilaine e Luiz Carlos assumiram a gestão, rebatizando o empreendimento como Top Sul Uniformes, há 25 anos. "Os primeiros colégios que começamos a atender foram o Farroupilha, o Rainha do Brasil, o Israelita e o Santa Cecília", comenta Edilaine.

Com o passar dos anos e o aumento dos clientes, para dar conta da demanda, a Top Sul deixou de ser apenas uma loja para se tornar uma operação robusta. A marca possui confecção própria, onde realiza desde a costura até processos de serigrafia e bordado.

Além disso, tem pontos de vendas espalhados nas escolas. "Temos a nossa loja matriz, na rua Vicente da Fontoura, e operamos sete lojas físicas dentro dos próprios colégios, facilitando o atendimento às famílias", explica a empreendedora.

Além dos uniformes em tamanhos e modelos padrão, a marca trabalha com uniformes sob medida para crianças com necessidades específicas e produz uniformes para os funcionários das escolas. Edilaine afirma que o período de volta às aulas é um desafio para a empresa, que chega a produzir cerca de 15 mil peças de uniforme na largada do ano letivo.

A alta demanda por uniformes não se limita apenas a este período. Segundo a empreendedora, alguns meses após o início das aulas, a busca por uniformes de inverno, casacos e moletões acaba sendo mais um ponto alto. "A linha de verão tem muita saída e, a partir de março, começa a produção das peças de inverno", comenta Edilaine. Para dar conta do volume, a Top Sul segue um rigoroso cronograma de produção, garantindo que as peças



Luiz Carlos Alexandre e Edilaine Frizzo comandam a Top Sul Uniformes

sejam confeccionadas antes do período de maior procura.

A empreendedora compartilha o processo de criação dos uniformes, realizado em parceria com o time de marketing de cada instituição. "Cada colégio tem o seu tecido e a sua cor exclusiva, mas toda a produção é concentrada na nossa fábrica: a impressão, a parte de serigrafia e os bordados", explica. Ela afirma que, atualmente, o foco da gestão não é a expansão para novos colégios, mas sim a manutenção da qualidade do atendimento e dos contratos já

conquistados, especialmente devido à dificuldade de encontrar mão de obra qualificada no setor.

Edilaine acredita que o acerto do negócio está nas parcerias de longo prazo com as escolas. Um diferencial importante citado por ela é a fidelidade dos clientes, já que a empresa acompanha a vida escolar dos alunos, muitas vezes atendendo a mesma criança dos 2 aos 17 anos. "Temos uma clientela muito fiel, que nos gera confiança e muita tranquilidade em trabalhar. Já existe uma relação de confiança", relata.

Da crise ao aumento de clientes

A pandemia de Covid-19 representou o período mais desafiador na história da Top Sul, sendo o único momento em que a empresa registrou uma queda drástica na demanda, chegando a paralisar totalmente as atividades devido à suspensão das aulas presenciais. Para manter a operação sem perspectiva de lucro, a marca precisou diversificar seu portfólio temporariamente. A principal estratégia foi migrar para a produção de uniformes para empresas. Esse movimento serviu apenas para manter a estrutura e o quadro de funcionários. "Ninguém foi demitido, essa era a nossa meta, então deu certo", destaca Edilaine, afirmado que, entre os colaboradores, muitos já têm mais de 15 anos de casa.

Atualmente, a empresa vê o mercado em plena recuperação, notando a crescente busca por colégios particulares em Porto Alegre. "Observamos um aumento expressivo na busca por educação particular. Acho que aqui na Capital é uma tendência, é quase que uma prioridade das famílias."

Tecnologia gaúcha moderniza o transporte escolar

Todos os dias, milhares de estudantes partem do portão de suas residências em direção à escola. Alguns vão caminhando, outros pegam uma carona com os pais, e há aqueles que utilizam o transporte escolar privado, como as vans e os ônibus. Esse último grupo foi responsável pelo market gap que gerou o aplicativo VanEscola, que possibilita que os pais acompanhem a localização dos filhos em tempo real.

Atentos à demanda de mercado e já familiarizados com o segmento de rastreamento veicular, os sócios Ricardo Silveira e Filipe Borges idealizaram a plataforma em 2017. A iniciativa foi pensada para automatizar a gestão do transporte escolar, desfazendo a burocracia das listas de papel enfrentadas pelos motoristas e oferecendo uma viagem segura, de forma que os pais se sintam despreocupados acerca do destino dos filhos.

"Chegamos à conclusão de que os motoristas precisavam de ajuda para que os pais pudessem acompanhar a rota, receber notificações de embarque, desembarque e aproximação. Hoje, ajudamos em toda a automatização do fluxo, desde a geração de contratos e cobranças até a execução das rotas. Antes, o motorista das antigas andava com um papelzinho: primeiro o

João, depois a Maria, depois a Débora. Agora, essa lista está no aplicativo, integrado ao Waze. Os pais acompanham tudo em tempo real e, quando entra um aluno novo ou muda o motorista, basta clicar no nome para o Waze abrir o próximo endereço. Com o tempo, como a rota se repete, o motorista nem precisa mais usar essa função, mas ela é muito útil em trocas de motorista, quando alguém fica doente ou no início do semestre, com novos alunos e novas rotas", explica Ricardo sobre o serviço que abrange desde o pequeno motorista até o proprietário de frotas.

Como funciona a plataforma

Quem se torna cliente da solução é o motorista. Os pais são cadastrados posteriormente pelo transportador escolar e podem desfrutar dos benefícios do aplicativo gratuitamente. "A gente não atinge os pais diretamente. O motorista envia um link de cadastro, como se fosse uma matrícula escolar. O pai preenche os dados dele e do filho, e o dono do transporte aceita essa matrícula. A partir disso, é gerado um contrato, que vai para assinatura digital. Depois de assinado, o sistema gera as cobranças e o aluno já entra na rota, conforme o turno contratado", comenta o empreendedor sobre o processo



Filipe Borges e Ricardo Silveira, proprietários do VanEscola

que garante a implementação do serviço sem custos, cobrando apenas após o sistema estar em funcionamento, demandando um ticket médio que gira em torno de R\$ 50,00, variando de acordo com o plano escolhido.

Em setembro de 2025, a empresa deu um grande passo no mercado, adquirindo a operação da sua principal concorrente, a ViaVan. O aplicativo possui propósito parecido e por isso é mantido, embora o foco, nesse aspecto, ainda seja migrar os antigos usuários da plataforma para o VanEscola.

O VanEscola está em todo território nacional. Em Porto Alegre, o aplicativo ainda não possui tanta adesão. Segundo Ricardo, a

baixa procura se deve a uma característica de mercado específica presente em Porto Alegre.

"A maior parte dos nossos clientes não está aqui. A concorrência é menor, e as vans costumam trabalhar com escolas específicas e a clientela acaba ficando garantida. Sem essa disputa, muitas vezes não há estímulo para melhorar o serviço", aponta o sócio, que vê uma disparidade de usuários nos grandes centros, como no Rio de Janeiro e em São Paulo, onde o mercado é mais competitivo e intenso. "Se o lugar tem mais concorrência, o motorista encontra na tecnologia uma vantagem competitiva para se diferenciar do colega do lado", conclui Ricardo. Atualmente, o Va-

nEscola conta com mais de 400 motoristas com contrato vigente, cerca de 11 mil responsáveis cadastrados na plataforma e já atendeu mais de 20 mil estudantes desde a criação.

Com a chegada do ano letivo, a procura pelo aplicativo cresce exponencialmente — o mesmo acontece no período das férias de inverno —, e Ricardo sabe muito bem o que fazer nesses momentos de alta demanda. "Nas férias escolares, o motorista tem mais tempo para se preparar e buscar melhorias de processo, e é quando nosso fluxo aumenta. Do nosso lado, a gente automatiza cada vez mais para conseguir atendê-los", diz.

Nessa correria, alguns problemas surgem, como é o caso de informações incorretas durante o cadastro. Para driblar esses reveses, o empreendedor garante que novas funcionalidades estão sendo desenvolvidas para melhorar o aplicativo. "Um dos principais problemas é quando alguma informação é preenchida errada no cadastro e isso se propaga até o contrato ou a cobrança. Para evitar esse erro lá na frente, usamos IA para detectar inconsistências e gerar alertas logo no início do processo", afirma Ricardo, deixando claro que a missão do VanEscola é "apoiar o transportador escolar em todos os aspectos".