

ENTREVISTA

# O empreendedorismo transforma regiões e cria oportunidades para o futuro, diz Antônio Roso

Ana Esteves

A vida empreendedora do empresário gaúcho Antônio Roso começou com a troca de uma camionete Kombi por um bar, em Marau. Daí para a frente não parou mais: o bar virou lancheria, conceito inovador para a década de 1960, e agregou um cinema.

Dos filmes de Hollywood, ele pulou para a metalurgia, com a criação da Metasa, depois para o setor de energia com a BSBios e, mais tarde, para um shopping e um hub de inovação, ambos em Passo Fundo.

Inquieto, visionário e com uma veia empreendedora invejável, Roso foi um dos desbravadores do Norte do Estado, uma das lideranças que ajudaram a impulsionar o desenvolvimento econômico da região.

O empresário construiu sua trajetória apostando em inovação, trabalho e visão de longo prazo. Atualmente, é presidente do Conselho de Administração da Metasa e sócio da holding A. Roso. Nesta entrevista, Antônio Roso relembra os primeiros passos da carreira, fala sobre os desafios do empreendedorismo e analisa o futuro da região.

**Jornal do Comércio – Como começou a sua trajetória empresarial e como surgiu a ideia de empreender tão jovem e com foco na diversificação dos negócios? O espírito empreendedor veio da família?**

**Antônio Roso** – Nasci na Linha 18, em Vila Maria, localidade que na época pertencia a Guaporé. Sempre vivi em Marau e atualmente também moro em Passo Fundo. Com 17 anos fui para Porto Alegre estudar e trabalhar. Depois de pouco mais de um ano retornei ao interior e comecei minha vida empresarial aos 18 anos, em 1965, quando troquei uma Kombi por um bar, em Marau. Sempre tive vontade de crescer e fazer coisas diferentes. O bar era pequeno e eu sentia que podia oferecer mais aos clientes. Então reformei tudo e transformei o local em uma lancheria, uma inovação para a época. Isso ampliou bastante o

movimento e abriu novos horizontes. Em 1973 adquiri um cinema que funcionava no mesmo prédio da lancheria e passei a atuar também na exibição de filmes. Depois, em 30 de dezembro de 1975 – eu queria mais coisa – junto com alguns empresários de Marau, fundamos a Metasa Metalúrgica, que foi um passo importante e um desafio totalmente diferente. Somos uma família de 10 irmãos e todos empreenderam de alguma forma. Meu pai trabalhava com erva-mate e serraria. Minha mãe também tinha uma forte liderança e sempre incentivou os filhos. Recebi deles os valores do trabalho, da dedicação e da perseverança.

**JC – Como foi a transição do entretenimento para a metalurgia? A Metasa completou 50 anos em 2025, qual o segredo dessa longevidade?**

**Roso** – Eu queria fazer mais como empreendedor, sempre achei que precisava buscar novos caminhos. Na época percebi que trabalhar com aço poderia ser uma oportunidade interessante. A Metasa nasceu dessa visão e, apesar das dificuldades econômicas e dos diversos planos econômicos que o Brasil enfrentou ao longo dos anos, conseguimos crescer e consolidar a empresa pela nossa capacidade de adaptação. O Brasil passou por muitos momentos difíceis e a empresa precisou se reinventar várias vezes e sempre buscamos inovação, eficiência e planejamento.

**JC – Além da Metasa, o senhor participou de outros grandes**

**projetos. Quais destacaria? E atualmente, em quais áreas o senhor investe?**

**Roso** – Participei da criação da BSBios, que acabou sendo vendida para Petrobras, e também investi em diversos outros negócios. Um dos projetos mais importantes foi o Passo Fundo Shopping. Em 2005 adquiri a área de um frigorífico antigo, em Passo Fundo e, anos depois, desenvolvemos o projeto do shopping, inaugurado em 2018. Hoje ele está consolidado e com excelente ocupação de 97%. Tenho participação em empresas de logística, incorporação, serviços e outros segmentos. Estamos desenvolvendo também um condomínio logístico em Passo Fundo, às margens da BR-285, que será pioneiro no interior do Estado. Com o tempo queremos colocar um porto seco. Esse setor logístico é fundamental, pois a região poderia crescer muito mais se tivesse melhores rodovias, ferrovias e logística. O custo de transporte ainda é elevado e limita a competitividade.

**JC – O seu trabalho teve e tem uma participação muito importante para o crescimento do Norte do Estado. Como avalia o desenvolvimento dessa região, especialmente de Passo Fundo e Marau?**

**Roso** – São cidades que cresceram muito porque têm uma economia diversificada. Onde existe indústria há geração contínua de renda e empregos. Além disso, Passo Fundo se consolidou como polo regional em saúde, terceiro do Sul do País, educação, serviços e tecnologia. Marau também possui uma indústria forte e diversificada e que cresceu bastante nos últimos anos. O agro é importante, mas, na cadeia produtiva, a indústria movimenta mais, pelo movimento mês a mês. No agro são seis meses ou um ano. Mas poderíamos crescer muito mais se tivéssemos ferrovias, novos modais, há um custo muito grande para transportar o que se produz na região. Estrada em péssima conservação. A construção do Porto de Arroio do Sal vai encurtar o custo para a saída dos produtos.

**JC – O senhor também**



‘Sempre gostei de desafios’, afirma o empresário Antônio Roso

**participou da criação do Instituto Aliança, um hub de inovação. Fale um pouco sobre esse projeto.**

**Roso** – Em 2019 unimos um grupo de empresários e criamos o Instituto Aliança, hub de inovação que lembra o Instituto Caldeira. Transformamos um antigo moinho em um espaço moderno que abriga startups, empresas e iniciativas voltadas à tecnologia e ao empreendedorismo. Hoje é um dos cases de inovação da região e conta com 45 associados. Já percebemos que, em breve, vamos precisar ampliar nosso espaço pela alta demanda.

**JC – O senhor sempre tomou decisões baseadas em planejamento ou na intuição? Qual conselho aos novos empreendedores?**

**Roso** – No começo foi muito pela intuição e observação, eu errava algumas vezes, mas acertava mais do que errava. Hoje o mundo exige planejamento, estudos e

gestão profissional. O empreendedor precisa estar muito mais preparado. Acredito que os jovens precisam pensar mais no futuro e se preparar melhor, pois é importante estudar, buscar qualificação e desenvolver uma profissão. O Brasil precisa de mão de obra qualificada. Vejo muita dificuldade das empresas para contratar profissionais preparados, especialmente nas áreas técnicas, tecnológicas e de engenharia.

**JC – O que ainda motiva o senhor a empreender?**

**Roso** – A vontade de construir coisas novas, pois sempre gostei de desafios e continuo acreditando que o desenvolvimento acontece quando as pessoas têm coragem de investir, inovar e pensar no longo prazo. O empreendedorismo continua sendo uma ferramenta poderosa para transformar regiões e criar oportunidades para as próximas gerações.



Hoje o mundo exige planejamento, estudos e gestão profissional. O empreendedor precisa estar muito mais preparado.