SUPREMO: DA IDEIA AO ALCANCE INTERNACIONAL

Como uma nova aplicação para o TNT, uma parceria de longa duração e uma estrutura produtiva própria ajudaram a construir um negócio de filtros de café em escala.

EMPRESA	Supremo
SEGMENTO	Filtros de café e produtos em TNT
PARCEIRO	Grupo Sul Brasil
FUNDAÇÃO	2006

Uma ideia simples, com espaço para crescer

A Supremo nasceu em 2006 a partir de uma operação de sacolas de TNT. O ponto de virada veio quando o material ganhou uma nova aplicação: o filtro de café de TNT. A partir dessa ideia, Sidney Lenz encontrou na Sul Brasil uma parceira capaz de acompanhar a evolução do negócio e fornecer a matéria-prima necessária para a produção.

A parceria como parte da construção

A relação entre as empresas atravessou duas décadas. De acordo com o briefing do case, a Sul Brasil permanece como fornecedora de 100% do TNT utilizado pela Supremo. Essa continuidade aparece como um dos elementos centrais da trajetória: a inovação do produto foi acompanhada por uma relação de fornecimento de longo prazo.

> **"Eu comecei a Supremo em 2006, baseado num sonho, literalmente um sonho... e faz vinte anos que eu sou parceiro da Sul Brasil desde o início."**
>
> — Sidney Lenz

Da oportunidade à estrutura industrial

Com o crescimento da operação, a Supremo desenvolveu sua própria estrutura produtiva e passou a fabricar internamente todas as máquinas utilizadas na produção dos filtros. A empresa também ampliou o portfólio, consolidou marcas próprias e levou sua tecnologia para diferentes mercados.

Inovação que ultrapassou fronteiras

O case registra patentes no Brasil, nos países da América Latina, no México, nos Estados Unidos, no Canadá e em 22 países da Europa. O resultado é uma trajetória que conecta uma aplicação específica do TNT a uma operação com presença e propriedade intelectual em mercados internacionais.

PROBLEMA SOLUÇÃO RESULTADO

A trajetória da Supremo pode ser entendida em três movimentos: transformar uma oportunidade em produto, estruturar a produção e ampliar o alcance.

PROBLEMA

A operação inicial estava ligada à produção de sacolas de TNT. O desafio era encontrar uma aplicação capaz de transformar o material em uma nova oportunidade de negócio e criar uma estrutura para sustentar a expansão.

SOLUÇÃO

A ideia do filtro de café de TNT abriu uma nova frente para a Supremo. A Sul Brasil entrou nessa construção como parceira de fornecimento, e a empresa evoluiu sua capacidade produtiva até fabricar internamente as máquinas utilizadas na produção.

RESULTADO

O briefing aponta 20 anos de história, produção de 35 a 40 mil caixas de filtros de café por mês, mais de 300 marcas próprias, o maior portfólio de filtros de café do Brasil, a 3ª maior fábrica de filtros de café do país, 100% do TNT fornecido pela Sul Brasil, máquinas produzidas internamente e patentes em mercados internacionais.

Principais resultados

20 anos	de história
35–40 mil	caixas de filtros de café por mês
300+	marcas próprias

Maior	portfólio de filtros de café do Brasil
3ª maior	fábrica de filtros de café do país
100%	do TNT fornecido pela Sul Brasil
Internamente	máquinas de produção fabricadas pela própria Supremo
Internacionais	patentes no Brasil, América Latina, México, EUA, Canadá e 22 países da Europa

Supremo × Sul Brasil

O case mostra uma relação construída ao longo do tempo: uma ideia de produto, uma matéria-prima, uma parceria de fornecimento e uma estrutura industrial que permitiram transformar uma operação inicial em um negócio de escala. A história combina inovação aplicada, capacidade produtiva e continuidade na parceria.