

Americana Quetico chega ao Brasil e oferece até financiamento a clientes

Francisco Góes

A americana Quetico LLC, com sede em Chino, na Califórnia, está chegando ao Brasil. A Quetico presta soluções integradas de comércio exterior e costura uma parceria com a carioca Make Consultores para replicar, no mercado brasileiro, o mesmo modelo de negócio desenvolvido pela empresa nos Estados Unidos e em outros países onde opera.

O conceito consiste em oferecer a exportadores e importadores serviços de logística, de comércio e de financiamento. Se uma empresa precisa importar um tecido da Ásia, por exemplo, a Quetico se encarrega de toda a operação, que pode incluir etiquetagem, embalagem, logística, estocagem e distribuição. A Quetico também pode selecionar fornecedores para os clientes e financiar operações por meio da emissão de cartas de crédito com bancos comerciais.

"Se você olhar a Quetico, a empresa não é só logística. Vendemos serviços", diz Mike Issa, fundador e um dos três diretores da companhia, criada há 23 anos. Os outros diretores são Nick Aghakhanian e Tom Fenchell, em cuja garagem de casa a Quetico começou, em 1985. Hoje a empresa fatura cerca de US\$ 250 milhões por ano, tem operações no Canadá, México, Coreia, Dubai e Reino Unido e, nos Estados Unidos, conta com a Cotsco, grande rede varejista, como um dos principais clientes.

A aposta no Brasil considera, segundo Issa, o fato de o país ter se tornado mais estável e ter aumentado importações e exportações nos últimos. "Começamos a fazer uma análise do Brasil para avaliar os investimentos a serem feitos", diz Issa. Segundo ele, a empresa tem uma linha pré-aprovada com um banco americano em valor superior a US\$ 90 milhões que poderá ser destinada a novos investimentos, incluindo compra de áreas e formação de estoques de produtos para atender importadores.

No Brasil, a parceria da Quetico com a Make Consultores, que também presta soluções em comércio exterior, foi costurada pela Pragmática, consultoria focada em empresas familiares. Tony Barbeito, da Make, disse que já existe proposta para compra de dois armazéns, um na área portuária do Rio e outro em Nova Iguaçu, na Baixada Fluminense. A Make e a Quetico também têm interesse em áreas alfandegadas para desembaraço de mercadorias na importação e exportação.

Barbeito disse que as duas empresas estão agora em fase de prospecção de oportunidades no mercado brasileiro, o que inclui a compra e até construção de novos armazéns. Em uma etapa seguinte, a Quetico poderá financiar a formação de estoques no Brasil para atender os clientes. A parceria Quetico-Make deverá focar parte de suas atividades no atendimento a pequenas e médias empresas que têm interesse em fornecer para grandes redes atacadistas. Mas a parceria também poderá prestar serviços nas áreas de matérias-primas e equipamentos e máquinas para as indústrias.

Um caso analisado é fazer a importação de persianas da China para fabricantes do produto no Brasil. É um tipo de operação que inclui toda a gestão do estoque, além da logística.

Em abril, executivos da Make e da Pragmática devem viajar aos EUA onde levantarão informações sobre custos para montar a operação brasileira da Quetico, incluindo sistemas de informática. "Tenho o sonho de ter uma companhia que um dia se torne global".

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 24 mar. 2008, Empresas/Infra-estrutura, p. B9.