

De carona, pequenas empresas se tornam globais

Parcerias com grandes companhias estimula a certificação e aumenta a competitividade

EVELSON DE FREITAS / AE

terior. Elas representam 90% dos fornecedores de serviços e 60% dos de produtos. “Uma das principais vantagens em ter essas companhias como parceiras é a agilidade. Conseguimos tratar diretamente com o dono”, comenta Mauro Rehm, gerente geral da Odebrecht Logística e Exportação (Olex).

EXIGÊNCIAS

Segundo o executivo, porém, nos contratos para exportação, os níveis de exigências são maiores. “Muitos exigem requisitos que as empresas que atuam apenas no mercado interno não têm.” Nesse caso, diz ele, a companhia auxilia os pequenos fornecedores a buscarem qualificação técnica, que incluem cuidados especiais com embalagens, entrega e atendimento. “Mas a empresa precisa ter, além de potencial, a vontade de se internacionalizar.”

Paulo Roberto Pereira, da PCE, conta que o primeiro contrato internacional obrigou a empresa a buscar certificações, como o ISO 9001. As auditorias também se tornaram uma constante na rotina da companhia. “A empresa passou a buscar um melhor controle de qualidade”, conta ele. “O cuidado tem de ser redobrado. Não podemos errar”, comenta Milton, da elétrica PJ. ●

MICROEMPRESAS

Marianna Aragão

A internacionalização de companhias brasileiras está abrindo portas para pequenas e médias empresas no exterior. Como fornecedoras ou prestadoras de serviços, elas pegam carona no boom de investimentos internacionais de grandes grupos. Além de ajudar a conquistar clientes lá fora, algumas parcerias acabam estimulando as pequenas a buscar certificações técnicas e se tornarem mais ágeis e competitivas também no mercado doméstico.

A empresa especializada na instalação de canteiros de obras Canteiro, de Santa Isabel (SP), deu o primeiro passo de sua internacionalização em 2004, ao firmar um contrato

com a construtora Odebrecht. Desde então, já montou seus espaços em empreendimentos na Venezuela, República Dominicana e Angola. Cinco anos depois, o faturamento com projetos internacionais representa 20% do total da companhia, conta um dos sócios, Sérgio Boff.

O país africano, que passa por intensa reconstrução, após o fim da guerra civil que durou mais de duas décadas, tem papel de destaque nesse resultado. Ali, a empresa já espalhou seus canteiros por uma área de 50 mil metros quadrados. A parceria com a Odebrecht ajudou a dar visibilidade para a Canteiro, que está expandindo sua atuação em Angola. Há dois anos, a Canteiro passou a fornecer para outros clientes no país. “Estando lá, ficou mais fácil fazer os contatos”, acredita Boff. Entre os novos clientes, estão grupos locais e nacionais como Engepar e Atlantis.

Outra companhia que aproveitou a internacionalização de grandes grupos para buscar novos mercados foi a carioca PCE, que faz projetos de engenharia.

Fornecedora de empresas como Odebrecht e Andrade Gutierrez, a companhia está presente em obras no Peru, Bolívia, República Dominicana e Honduras, conta o diretor Paulo Roberto Pereira. “Às vezes, a parceria funciona melhor do que a criação de uma sede no exterior”, afirma.

Os contratos internacionais, que respondem por 15% do faturamento da PCE, também trazem segurança para a empresa. “Quando das coisas vão mal no Brasil, eles funcionam como seguro”, afirma.

Níveis de exigência nos contratos para exportação são maiores que no País

Milton Torrecilhas, diretor da empresa de componentes elétricos PJ, de São Paulo, também vê a internacionalização como uma garantia de faturamento. “Com as vendas externas, posso correr atrás de no-



NOMUNDO - Empresa de Boff conquistou novos clientes em Angola

vos negócios e fortalecer outras áreas no mercado doméstico.”

FILIAL

A empresa familiar, que fez sua primeira exportação há cinco anos, para atender uma obra de Odebrecht em Angola, resolveu investir para atender o mercado internacional. Há um ano

e meio, abriu uma filial no Rio de Janeiro para facilitar o envio de produtos para o país africano, escoados pelo porto da capital fluminense. Pelo menos 10% do faturamento é obtido com as exportações.

As pequenas e médias empresas são maioria entre os fornecedores da Odebrecht no ex-