

Inclusão é foco da DuPont, IBM e Santander

Associação transforma a diversidade étnica e social em negócio lucrativo que movimenta US\$ 27,5 milhões em contratos

Martha San Juan França

mfranca@brasileconomico.com.br

Onze anos depois de sua fundação, a Integrare, associação que promove a diversidade e inclusão de afrodescendentes, deficientes físicos e indígenas na cadeia de suprimentos, registra um recorde em volume de negócios. A expectativa em 2010 é de alcançar a meta de movimentar US\$ 27,5 milhões entre empresas fornecedoras e associadas, o equivalente a R\$ 45,6 milhões. Desse total, US\$ 20 milhões foram negociados de janeiro a setembro deste ano.

O volume recorde é resultado da disseminação do conceito da organização, nascida em 1999 da intenção de duas multinacionais, a IBM e a DuPont, de ter no Brasil um serviço semelhante ao da National Minority Supplier Development Council. A associação americana movimenta mais de US\$ 100 bilhões ao ano.

“O principal diferencial da Integrare está em estimular o desenvolvimento das empresas fornecedoras, formando uma rede sustentável de negócios com grandes companhias do país”, afirma Ricardo Vellutini, presidente do conselho consultivo do Integrare e presidente da DuPont do Brasil. Por esse modelo, grandes corporações incorporam em suas cadeias de fornecedores pequenas e médias empresas criadas por empreendedores de minorias étnicas e sociais.

Qualidade e preço

Essas empresas são prestadoras de serviços essenciais em vários segmentos, como comunicação visual, automotivo, brindes, limpeza, recursos humanos, arquitetura e engenharia, etc. Vellutini frisa que, como no modelo americano, o programa brasileiro não possui caráter assistencialista. “A empresa associada só fecha negócio com um fornecedor do Integrare se ele for realmente capaz de entregar serviços ou produtos com alta

RECORDE

R\$ 73 mi

É o volume de negócios gerado pela Integrare nos últimos dois anos. Desse total, R\$ 33,2 milhões foram realizados apenas de janeiro a setembro deste ano.

AUMENTO

R\$ 7,4 mi

É o incremento no volume de negócios de janeiro a setembro em relação ao mesmo período de 2009, quando a Integrare movimentou R\$ 25,7 milhões.

NEGÓCIOS

12 mil

É o número de negociações registrada pelo programa em 2010; muito maior, portanto, do que as 2 mil realizadas durante todo o ano de 2009.

qualidade e a preços competitivos”, diz. No Brasil, a Integrare contou com a participação inicial também do Santander e teve alguns ajustes voltados para a realidade nacional. “Aqui incorporamos o segmento de deficientes físicos que não existia no modelo americano”, afirma Marcos Zoni, diretor-financeiro do banco e presidente executivo da Integrare.

Atualmente, a organização conta entre suas associadas, além das três iniciais, o Grupo Orsa, Marsh, MSD, Cielo, Unilever, Gol, Coca-Cola e Eichenberg, entre outras. Elas anunciam hoje o Prêmio Integrare, que reconhece, entre as 346 micro e pequenas empresas fornecedoras, aquelas que mais se destacaram em 2010.

Cursos de capacitação

Zoni conta que o fornecedor típico da Integrare é um microempresário batalhador que atende, pelo tipo de serviço que oferece, algumas das necessidades das grandes corporações, mas a princípio tem dificuldade de cumprir os contratos pelo volume e prazo exigidos. A entidade oferece cursos de capacitação, assessoria e rede de relacionamentos para que a empresa possa se ajustar. “Nós damos oportunidade para que o micro empresário participe em igualdade de condições nos processos de licitação”, diz Zoni.

Segundo Celso Mandel, executivo de compras da IBM do Brasil, “utilizamos o nosso conhecimento em vários setores para auxiliar esses fornecedores a crescer de maneira eficiente. Mas se não tiverem qualidade, não são estimulados a prosseguir na organização”.

A Integrare atua principalmente no eixo Rio-São Paulo, onde começou, mas a meta para o ano que vem é se expandir para outras regiões. O modelo bem-sucedido foi exportado pelas duas multinacionais para o Chile no ano passado. ■