



Paulo Vieira, da Próton: 170 colaboradores e escritórios em São Paulo e outros estados

Próton projeta

Há três anos, consultoria especializada em recursos humanos faturou R\$ 36 mil

Há apenas três anos, a Próton Consultoria era uma promessa do afrodescendente paulista Paulo Lourenço Vieira. Recém-saído de uma empresa onde trabalhava na área de tecnologia, ele abriu um negócio de prestação de serviços de recursos humanos. Sem capital, os primeiros dois anos foram difíceis. Vieira teve de vender casa, carro, investiu tudo o que tinha e quase não conseguiu avançar. Foi quando entrou em

contato com a gerência de compras da IBM, que o apresentou à Integrare.

De um faturamento inicial de R\$ 36 mil e seis funcionários, a Próton hoje possui 170 colaboradores e escritórios em outros estados. Além disso, a expectativa de faturamento para 2010 é de R\$ 22 milhões. Entre as empresas que utilizam seus serviços de recrutamento e seleção estão a própria IBM, Santander e Itaú Unibanco.

Paulo diz que a missão da Integrare se multiplica pela ação de empresas como a dele. “Hoje, eu também busco meus

Eduardo Campos e seu pai Edson, da Medem: faturamento de R\$ 2 milhões previsto para 2010



Ricardo Vellutini
Presidente da
DuPont do Brasil

“O principal diferencial da Integrare está em estimular o desenvolvimento das empresas fornecedoras, formando uma rede sustentável de negócios com grandes companhias do país”



Marcos Zoni
Diretor financeiro
do Santander

“Nós damos oportunidade para que o microempresário participe em igualdade de condições nos processos de licitação”

receita de R\$ 22 milhões este ano

fornecedores no cadastro da associação”, afirma. A Próton utiliza os serviços da Integrare para obter artigos de escritório, limpeza, motoboy e gráfica.

Um dos seus fornecedores é a Medem Delivery, fornecedora de produtos de limpeza, descartáveis, copas e equipamentos. Fundada em 2000, a empresa, que tem como presidente Eduardo Campos, é estritamente familiar. Toda a família de Eduardo, que é portador de necessidades especiais, ajuda a levar o negócio para a frente. A ideia veio do pai, Edson, funcionário aposentado do Itaú

Microempresas aprenderam a buscar seus fornecedores no cadastro da organização e, assim, multiplicam o número de negócios

Unibanco, onde era superintendente da área operacional.

Em 2003, ele conheceu a Integrare, mas os primeiros contatos não entusiasmaram. “Nós continuamos participando, mas os negócios só começaram a fluir mais recentemente”, diz Edson. Hoje, a Medem tem como clientes a DuPont, Marsch Seguradora, Itaú Unibanco, Bradesco e Cimcorp. E participa de rodadas de apresentação de portfólio, que também servem como reuniões periódicas de capacitação. Da receita inicial de R\$ 4,8 mil mensais em

2000, este ano a empresa espera faturar R\$ 2 milhões. “Mais que isso, o que esse trabalho e a responsabilidade trouxeram de desenvolvimento para o meu filho é algo extraordinário”, diz o pai.

Entre os recém-chegados ao Integrare, a Amazon Paper pretende evoluir com a sua lista de clientes. Empresa fundada por artesãos com apoio de organizações não-governamentais, setor público e privado da Amazônia, ela produz material de papelaria, brindes e objetos de decoração. A fibra base é o curuçá, de origem amazônica, combinada a outros

insumos naturais da floresta, confeccionados por comunidades ribeirinhas e de origem indígena do interior do Pará.

“Queremos expandir o mercado para São Paulo, pois se trata de um produto perfeito que precisa apenas de divulgação”, diz Márcia Virginia Campos Ceaes, representante de vendas da empresa, com sede em Belém. O contato com a Integrare, para ela, é essencial. “Os sócios são grandes empresas que fazem negócios com outros olhos e com uma postura social que resulta em benefícios para todos”, afirma. ■ **M.F.**