

EMPRESAS



Miguel Gutierrez/AFP

PETROQUÍMICOS

Venezuela estatiza fábrica de fertilizantes Fertinitro e de lubrificantes Venoco

A Fertinitro, que tem como sócios a americana Koch e a empresa Saipem, subsidiária da italiana Eni, é uma das maiores fábricas de fertilizante de nitrogênio do mundo. O presidente Hugo Chávez, em transmissão ao vivo pela TV no último domingo, afirmou que assumirá no dia 20 o controle de quase 200 mil hectares de terras dedicadas à pecuária pertencentes ao grupo britânico Vestey Foods.



Henrique Manreza

Pedro Sakher Al Shara, presidente da TS Shara: tecnologia e design para concorrer com produtos chineses

TS Shara aumenta receita em 50% e planeja filial na Argentina

Com novas parcerias na área de distribuição, país vizinho será responsável por metade das exportações

Priscila Machado

pmachado@brasileconomico.com.br

O crescimento na área de energia no Brasil vai além da geração. A expansão e renovação tecnológica da rede elétrica também estimula a venda de uma gama de produtos e serviços. É nesse cenário que a TS Shara, fabricante de equipamentos de proteção contra queda de energia, prevê um aumento de 50% no faturamento deste ano, em relação à receita de R\$ 61,2 milhões obtida no ano passado.

Desde o início de 2010 a companhia teve um aumento de 40% na equipe. Atualmente, a empresa paulista conta com um quadro de 230 funcionários e 300 colaboradores indiretos. O avanço na receita e no número de funcionários é atribuído à novas estratégias de distribuição, especialmente, por meio de parcerias

recentes com foco nos mercados do Rio de Janeiro e da Bahia.

Com uma carteira de pedidos apontando para a consolidação das vendas em diversos pontos do país, o próximo passo é retomar as exportações, começando pelo mercado argentino. “Nós já estamos fazendo parcerias com distribuidores e pensamos em abrir uma filial”, revela Pedro Sakher Al Shara, presidente da TS Shara. O negócio é parte da estratégia da empresa que pretende aumentar sua participação de mercado em toda a América Latina.

O executivo acrescenta que após um longo período marcado pela crise e trocas constantes de presidentes hoje o mercado argentino está crescendo em patamares satisfatórios e que a empresa pode compensar os baixos preços dos equipamentos chineses com uma tecnologia um pouco mais avançada e pro-

Companhia pretende aumentar a participação de mercado em toda a América Latina

duto com design sofisticado.

De acordo com as estimativas da companhia, atualmente as exportações correspondem a 5% do faturamento e com as novas parcerias na área de distribuição, a Argentina será responsável por 50% dessas exportações.

Al Shara conta que a empresa começou a exportar no início da década de 90 e, com um câmbio favorável, chegou a vender para a Espanha e o Oriente Médio, mas com o fortalecimento do real o produto deixou de ser competitivo.

Modernização

O plano de expansão também passa por investimentos na ampliação da linha de produtos da companhia. Segundo Al Shara, a empresa, que já conta com mais de 200 produtos no portfólio, quer lançar pelo menos outros 12 por ano. “É um segmento em que todo ano tem que ter lança-

mentos, ainda que sejam fruto de reciclagem e modernização de produtos já existentes”, diz.

Uma das novidades que a empresa destaca é a adoção de uma nova tecnologia que permite aumentar a eficiência dos nobreaks — sistema de alimentação elétrico que mantém em funcionamento os dispositivos a ele ligados mesmo com queda de energia da rede elétrica.

Além de nobreaks, a empresa comercializa estabilizadores de tensão, filtros de linha, auto-transformadores e protetores.

A TS Shara foi fundada em 1991, fruto da iniciativa de três estudantes de engenharia eletrônica. Na época os sócios que atuavam em todos os processos da empresa, produziam de 50 a 100 estabilizadores ao mês. Hoje a produção mensal chega a 50 mil estabilizadores. ■