

Economia

GIRO RÁPIDO

EUA negociam retaliação no Brasil

A vice-representante comercial dos Estados Unidos, Miriam Sapiro, deve viajar ao Brasil na próxima semana para negociar uma maneira de evitar as medidas de retaliação comercial anunciadas pelo governo brasileiro contra produtos americanos.

Segundo fontes diplomáticas e que acompanham as negociações, Sapiro deverá participar de reuniões no Ministério de Relações Exteriores na próxima quinta-feira.

Fiat vai aumentar parcela da Chrysler

A Fiat espera aumentar sua participação na Chrysler para 35% dentro de dois anos, afirmou o presidente-executivo do grupo, Sergio Marchionne.

A Fiat acertou no ano passado assumir participação de 20% no então insolvente grupo Chrysler. A montadora italiana pode aumentar sua parcela em mais 15% em três operações de acordo com objetivos concordados com o governo americano.



Benefício do INSS liberado amanhã

O benefício de aposentados, pensionistas e demais segurados do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) (foto), que ganham até um salário mínimo e têm cartão com final 3, desconsiderando-se o dígito, será pago amanhã.

A folha de março irá pagar mais de 27 milhões de benefícios em todo o Brasil até o dia 8 de abril, segundo o Ministério da Previdência.

Definidos recursos para o Funcafé

O Fundo de Defesa da Economia Cafeeira (Funcafé), do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) contará com R\$ 2,08 bilhões para apoiar a safra 2010 de café.

A autorização foi publicada no Diário Oficial da União.

Conforme a Portaria 262, serão destinados R\$ 313 milhões para custeio, R\$ 522 milhões em colheita, R\$ 940 milhões para estocagem e R\$ 313 milhões em Financiamento de Aquisição de Café (FAC).

EMPRESÁRIO RENATO FEDER

Empresa de informática em expansão

A Multilaser lança sua TV digital em abril e anuncia a expansão da fábrica em maio. Hoje, são mais de 1.200 itens disponíveis da marca

Raphaela Ribas

Uma empresa que começou vendendo cartuchos remanufaturados e hoje já planeja para abril o lançamento do primeiro televisor digital da marca.

A trajetória da Multilaser é um retrato da visão empreendedora de seu diretor, Renato Feder, um dos proprietários. Ele não entendia de informática ao assumir o controle da empresa, em 2003, ao lado de seu sócio, o amigo de infância Alexandre Ostrowiecki.

Percebendo que o mercado de informática era promissor, Feder apostou no setor e, com o sócio, ampliou a atuação da empresa, que planeja a expansão de sua fábrica, em Extrema, Minas Gerais, e já tem 1.200 produtos da marca.

A empresa é composta por um escritório em São Paulo e uma fábrica em Extrema, Minas Gerais, além de um escritório na China, onde atuam cinco engenheiros. Ela hoje mantém cerca de 600 funcionários diretos, além dos representantes – em torno de 300.

Em 2009, a Multilaser recebeu três prêmios na 9ª Edição do Prêmio Melhores Marcas da Editora Ávila-Agnelo, nas categorias cartuchos, acessórios e mídias digitais.

A TRIBUNA – Como a Multilaser começou?

RENATO FEDER – O pai do meu amigo Alexandre Ostrowiecki começou o negócio, em 1988. Quando ele morreu, o negócio passou para o Alexandre e, com a ajuda da minha família, adquiri a metade.

Em 2003, começamos a sociedade vendendo basicamente cartuchos remanufaturados para papelerias e lojas de informática. Então pensamos: “O que mais podemos oferecer aos clientes?” E então fomos para a informática.

> Você sempre teve afinidade com informática?

Nós dois nos formamos em Administração. Pensamos: negócio é negócio. Eu entendia pouco de informática, mas fui aprendendo.

> De onde vêm os produtos com a marca Multilaser?

A maioria vem da China, mas também importamos de Taiwan, Coreia, Vietnã e Tailândia (todos na Ásia). Temos dois métodos. Um é quando importamos as peças e fazemos a montagem na fábrica de Extrema, no sul de Minas Gerais. O outro é quando vem a peça inteira.

> E como vocês fiscalizam o que vem pronto de lá?

Para isso temos cinco engenheiros chineses que são funcionários da Multilaser. Eles são responsáveis por fazer testes para verificar a qualidade do produto.

> E como são os testes?

Depois que faço o negócio com o fabricante, os engenheiros vão às fábricas para ver as condições de trabalho. Em seguida, avaliam os produtos. Eles pegam peças, aleatoriamente e, em alguns testes, além de ver se funcionam, colocam no forno, chacoalham, jogam no chão, ligam e desligam várias vezes para averiguar a resistência.

> Qual a maior aquisição da Multilaser?

Recentemente, compramos a Mirage, uma marca de 35 anos, uma máquina superfamosa no Brasil inteiro.

> Você visita os países fornecedores com que frequência?

Eu ou o Alexandre vamos à China pelo menos duas vezes ao ano.

> Como são vendidos seus produtos?

Compramos em contêineres e vendemos para lojas brasileiras.

Recentemente, compramos a Mirage, uma marca de 35 anos, uma máquina superfamosa no Brasil inteiro

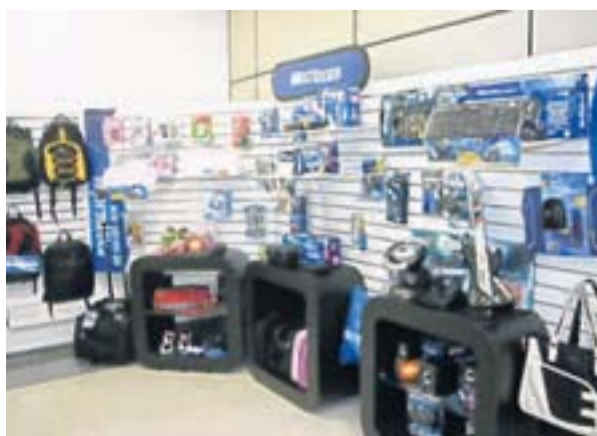
Algumas delas vendem pela internet. Não há uma loja Multilaser.

> Quais são os principais produtos da empresa?

A gente oferece 1.200 itens hoje. São quatro linhas, que se dividem em cartuchos; acessórios de informática, como mouse, teclado e webcam; CD e DVD virgens; e eletrônicos, como câmeras e GPS.

> Qual é o produto mais procurado atualmente?

Pen drive é um produto quentíssimo, que está sendo muito vendido. Temos de 2 a 32 gigas de memória. Também estamos lançando a TV Digital. No máximo no mês



LINHA DE PRODUTOS da empresa: novidades no mercado para acompanhar exigências do consumidor



RENATO admite que tinha pouca experiência com informática no início

QUEM É

Renato Feder

> FORMAÇÃO: em Administração

> FAMÍLIA: casado há dois anos, sem filhos.

> MORA EM: São Paulo.

> SOCIEDADE: com o amigo de infância Alexandre Ostrowiecki.

> HOBBY: dá aulas de Administração uma vez por semana.

> SEGREDO de sucesso: meritocracia, ou seja, o funcionário é valorizado pelo mérito do seu trabalho.

na fábrica em Minas Gerais.

Uma parte da fábrica será voltada para o aumento da área de produção, e a outra, para ampliar o espaço do estoque. As obras devem ficar prontas em maio.

> Quantos empregos serão criados?

Em torno de 100 a 150.

> Qual a filosofia que você leva para o trabalho?

Meritocracia. Na Multilaser, quem é bom e entrega resultado vai subir com a gente. Valorizamos o reconhecimento do funcionário.

Na empresa, quase todos ganham salário variado, conforme participação por resultado.

> A empresa começou com cartuchos de impressoras. Quantos são vendidos por mês?

Hoje, vendemos cerca de 200 mil por mês. Cada cartucho nosso tem, em média, 15 mililitros, e custa R\$ 15. Já a tinta colorida da HP, por exemplo, custa R\$ 45. A média do litro de tinta é R\$ 100, e da HP, em torno de R\$ 900.