

# Butori quase quebrou. Até resolver exportar.

Butori e Trevisan — duas histórias de empresários que chegaram lá com abnegação, persistência e muito trabalho.

Reportagem de Valdir Sanches

O robô da indústria de Paulo Roberto Butori não se parece em nada com o único empregado que tinha, quando começou. O capital inicial — produto da venda de um Volks TL e do carro de seu sócio, Antônio Carlos Bevilacqua — virou um faturamento de US\$ 16 milhões, este ano. Mas não foi nada fácil. “Na crise de 1981 a 1983 quase quebramos, várias vezes”, diz Butori.

A saída foi exportar. Butori e Bevilacqua são sócios majoritários, mesmo depois que sua indústria de microfusão associou-se a uma empresa americana, resultando na atual Fupresa Hitchiner S/A. Hoje, o balancim do motor do Opel alemão é um produto brasileiro feito por Butori e seus sócios, assim como a câmara de combustão do Volkswagen alemão a diesel e uma variedade de peças de precisão exportadas para mais de trinta clientes europeus.

A microfusão, que produz peças de precisão, estava no discurso predileto de um engenheiro italiano que Butori conheceu em 1968, quando, estudante de engenharia, com 18 anos, trabalhava em uma empresa de trefilação de São Paulo. O estudante interessou-se definitivamente pelo assunto. Levou aqueles dados à Faculdade de Engenharia Industrial (FEI) e ao Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT). Uniu-se a Antônio Carlos Bevilacqua, recém-formado pela Faculdade de Engenharia Mauá.

Venderam os carros. Alugaram um armazém na rua Piratininga. Com financiamento levantado em banco e juros de 20% ao ano, compraram algumas máquinas. Outras, fabricaram eles mesmos, com sucata adquirida de seus vizinhos, comerciantes de ferro velho. Logo depois, tomaram uma decisão arriscada: importar uma máquina da Alemanha. Um financiamento de 180 dias viabilizou o negócio. A máquina veio e aí deu-se o pior: não funcionou. Uma longa viagem por mar havia enferrujado o cilindro pneumático. O fabricante alemão mandou um técnico, mas o tempo passava e o financiamento vencia.

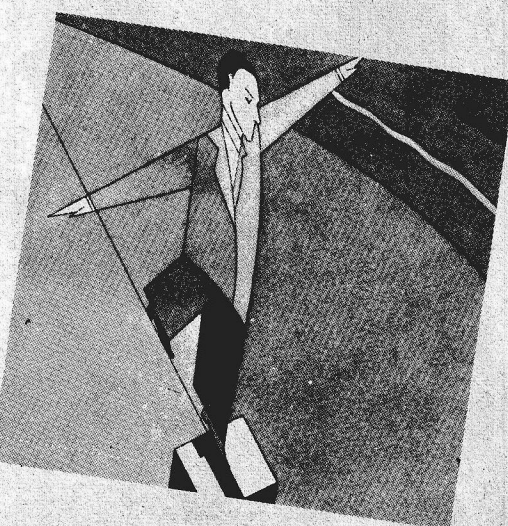


Foto: Paulo Vitali

Foi preciso renová-lo. “Demoramos três anos para conseguir pagar a máquina.”

Mas vieram tempos melhores, o faturamento subiu para US\$ 400 mil por ano e os dois sócios, preocupados em melhorar a tecnologia, fizeram um contrato com o IPT: passaram a pagar uma porcentagem de seu faturamento pela transferência de tecnologia. As exigências da microfusão, entretanto, eram cada vez maiores. Butori levantou endereços em consulados e mandou cartas para indústrias do ramo em vários países. Recebeu poucas respostas: três de empresas americanas, uma da Inglaterra. Esta o convidava para uma visita. Em 1977, visitou a empresa inglesa. Na volta, procurou as americanas.

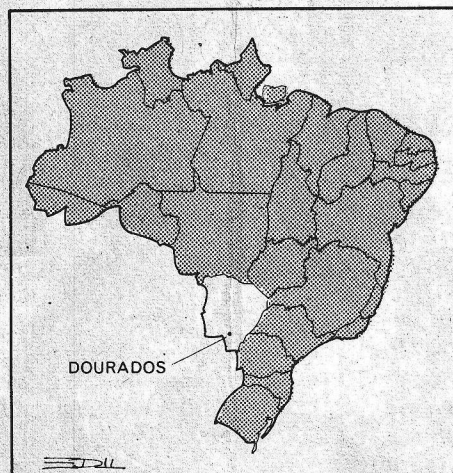
## “Ninguém dorme brasileiro e acorda suíço”

Uma delas era a Hitchiner. Butori não estava conseguindo nada em sua tentativa de entrevistar-se com a direção, até que uma senhora o ouviu falando em português e puxou conversa. Era a brasileira Olga Souza Dantas, casada com o principal acionista da empresa. As portas abriram-se rapidamente. Um ano depois, quando o casal veio ao Brasil em visita, Butori recebeu uma proposta de sociedade.



Amanhã, a explosão do comércio e da indústria de Cascavel e Maringá no oeste paranaense.

Paulo Roberto Butori: “Demoramos três anos para pagar as máquinas”.



O americano queria ficar com 51%. O negócio não foi feito. No ano seguinte, a oferta foi refeita, e recusada. Em 1980 fez-se a sociedade. “Trocamos 30% de nosso capital por patentes e tecnologia”, conta Butori.

As coisas iam muito bem, os financiamentos estavam pagos e uma nova sede começou a ser construída num terreno comprado em Indaiatuba, na região de Campinas. Então, o país entrou na grande crise de 1981 a 1983. O faturamento caiu pela metade. E Butori e seus sócios tinham outro problema: “Nossas máquinas estavam superadas, não podíamos aplicar a tecnologia transferida pela Hitchiner”. Para tropicalizar essa tecnologia, valeram-se novamente do IPT — de onde acabaram trazendo um novo sócio.

O mercado interno, pequeno, também era um problema. Butori viajou du-

rante dois meses pela América Latina e os pedidos começaram a chegar de diversos países. Em 1983, resolveu arriscar a sorte na Feira Industrial de Hanôver, na Alemanha. Voltou com um pedido de uma indústria de máquinas e equipamentos pneumáticos. O primeiro lote seguiu em 1984. Hoje, esse cliente compra 15 mil peças por mês. O caminho para a Alemanha, com 25 clientes, Dinamarca, Suécia e França estava aberto.

A construção da nova sede pôde então ser retomada. Mas os 2.200 metros quadrados de uma área de 100 mil já estavam pequenos no dia da inauguração. O investimento de US\$ 2 milhões elevava também a produção de 60 para 230 e logo 250 toneladas.

Os 400 funcionários atuais operam máquinas automatizadas e fabricam desde gatilho de revólver até peças de computador. Deverão ser 600, quando, com investimentos de US\$ 8 milhões em três anos, a nova planta industrial propiciar maior

atuação em áreas aeroespacial e aeronáutica. A capacidade de fundição deve crescer de 600 para mil toneladas por ano, com tecnologia aprimorada num Centro de Pesquisas e Desenvolvimento próprio, em área de 1.500 metros quadrados. Já para o próximo ano, o faturamento deve crescer dos US\$ 16 milhões, estimados para este ano, para US\$ 20 milhões.

Como foi possível tal crescimento, num país em crise? “O meu avô me ensinou que o sucesso do negócio está em o dono abrir e fechar a porta”, responde Butori.

O estudante que se tornou um empresário de sucesso diz-se preocupado com os rumos do país, mas acredita em melhora: “Não tenho a menor dúvida. O Brasil tem mão-de-obra farta, salário, potencial energético, capacidade de formação de técnicos. Mas ninguém dorme brasileiro e acorda suíço”. A fórmula de Butori está em acompanhar a situação com otimismo. “Eu sou um otimista”, define-se.

## Compare os dois mundos

### Brasil real

+ A produção industrial brasileira de julho passado foi a segunda maior de toda a década de 80. A marca do só perde para fevereiro de 1987, antes da falência do Plano Cruzado.

+ A Interprint, uma das maiores fábricas de formulários contínuos para computadores do país, vai investir US\$ 15 milhões até 1993. A injeção de dólares pretende dobrar a produção de 2 mil para 4 mil toneladas por mês.

### Brasil oficial

+ A delegação brasileira que participa da Conferência da União Interparlamentar, que está sendo realizada em Londres, se não se destacou pelo conteúdo de suas propostas, notabilizou-se por ser a maior de todas as demais: nada menos do que 49 pessoas. A delegação brasileira é formada por 16 deputados, sete senadores, 17 mulheres, dois filhos, um diplomata e seis assessores.