

Na Opto, plano é comprar concorrente americana

De São Paulo

As gestoras de fundos têm demonstrado mais interesse nas empresas de inovação, mas essa é uma tendência recente. Para companhias criadas nas décadas de 80 e 90, o caminho para o reconhecimento internacional foi um pouco mais difícil. Esse foi o caso da Opto Eletrônica, fundada em 1986, em São Carlos (SP), pelo professor da Universidade de São Paulo (USP) Jarbas Castro Neto, em sociedade com dois alunos e dois técnicos.

A empresa de componentes ópticos (como lentes e prismas de alta precisão) para equipamentos de oftalmologia e satélites não conseguiu atrair investidores no início das operações. Para montar a fábrica, fez um empréstimo com o Banco do Brasil para produzir os equipamentos necessários à fabricação das lentes. "Não havia a oferta de investimentos que há hoje no país", diz Castro Neto. Apesar da

falta de investidores locais, a empresa expandiu as vendas e ganhou o mercado externo, tendo encerrado 2009 com cinco fábricas no país e escritórios de vendas nos Estados Unidos e na Austrália. Do faturamento anual, de R\$ 80 milhões, o equivalente a 5% vem das vendas externas.

"Essa é uma área com pouca concorrência no mercado global, o que facilitou a expansão", diz o empresário. Castro observa, porém, que devido à falta de subvenção, a empresa passou a maior parte de sua história desenvolvendo projetos pouco inovadores. "Não podíamos correr muitos riscos", afirma. Agora, a Opto negocia com o BNDESPar. O objetivo é ganhar musculatura para adquirir uma concorrente nos EUA. A meta da Opto é elevar o percentual de exportações para 50% até 2013. O faturamento, por sua vez, poderá crescer de R\$ 100 milhões neste ano para R\$ 300 milhões. (CB)