

“
Elevamos nossa capacidade produtiva para captar mais contratos e atender a novos nichos
”

mercado estimado é de R\$ 2,2 mil. Considerando uma família de quatro pessoas, com quatro banhos diários, o investimento se paga em menos de dez meses”, calcula Cláudio Lasso, que busca novos investimentos para concluir o projeto.

A KL Telecom quer também atuar em setores como clínicas, hospitais, hotéis, pousadas, academias, creches, construções civis sustentáveis, entre outros. Atualmente, a empresa possui cerca de 600 clientes, vende em torno de 1.500 produtos por ano e mantém uma média anual de 15% de crescimento nas vendas. Com os novos produtos, a expectativa para 2018 é elevar as vendas em 50% e triplicar o faturamento. Também são estudadas possibilidades nos Estados Unidos e em Portugal, além do Peru, com o qual a KL Telecom já negocia.

[GERAÇÃO ENERGÉTICA EFICIENTE

A mineira Rennosonic, que tem como sócios Caio Zarconi e Vitor Pamplona, propõe uma gestão eficiente dos recursos hídricos na geração de energia elétrica. “Nosso carro-chefe é a elaboração e implantação de projetos tecnológicos que otimizam a geração, utilizando menos água e possibilitando seu uso para outros fins”, conta Caio. São atividades como consultoria, avaliação e diagnóstico do modelo operacional e de

consumo; pesquisa e desenvolvimento de projetos específicos; implantação de sistemas de medição e monitoramento; racionalização do consumo energético, hídrico, entre outras. São atendidas usinas hidrelétricas e termelétricas, parques eólicos, indústrias, empresas dos setores elétrico e de abastecimento de água e saneamento urbano, estabelecimentos comerciais e prédios institucionais.

Criada em 2008, a Rennosonic instalou-se, no ano seguinte, na Incubadora de Empresas de Base Tecnológica de Itajubá (Incit) e, na sequência, recebeu o Prêmio CNI 2009, da Confederação Nacional da Indústria, na categoria Desenvolvimento Sustentável. Para entrar e se manter no mercado, buscou capacitações e apoios de instituições como o Sebrae Minas. Por meio de recursos do Sebraetec, investiu na produção de equipamento de vazão e de componentes do protótipo.

Em 2013, a Rennosonic alcançou o maior faturamento em cinco anos: R\$ 3,3 milhões. A crise fez os resultados seguintes oscilarem e, em 2014, as vendas caíram mais de 48%. Entre 2015 e 2017, a média de faturamento anual de R\$ 2 milhões foi mantida. Os sócios aproveitaram o momento para estruturar melhor a empresa: aprimoraram a gestão e o controle, transferiram o departamento comercial para São Paulo, a equipe foi qualificada e houve desenvolvimento de novos produtos e serviços. “Limpamos a poeira, definimos uma equipe enxuta, experiente e qualificada. Elevamos nossa capacidade produtiva para captar mais contratos e atender a novos nichos”, diz o empreendedor.

A empresa também investiu fortemente

em pesquisa e desenvolvimento e em prospecção de clientes tidos como referência. “Nosso foco são as pequenas centrais hidroelétricas (PCHs) e as usinas hidroelétricas (UHEs) de médio e grande porte, que somam 650 no país. Já atendemos a 80 delas, e a meta é chegar a 200, até 2022”, planeja Caio. Além disso, a empresa vem expandindo a atuação na América Latina, atendendo a duas usinas na República Dominicana e uma no Peru. “Até 2022, esperamos prospectar, pelos menos, mais 15 hidroelétricas fora do país.” Atualmente, são oferecidos 16 tipos de serviços e 89 produtos, e a equipe conta com 13 profissionais.

Os resultados aparecem gradualmente. Considerando o mês de fevereiro como referência, este ano o impacto das vendas no faturamento foi 85% superior a 2017. O índice de conversão de propostas também evoluiu: de 18%, em 2016, para 21%, em 2017, gerando 20 fidelizações no Sul, Centro-Oeste e Nordeste. No ano passado, o edital Sebrae de Inovação aprovou o projeto do sistema de proteção contra rupturas nas tubulações de hidroelétricas, um *software* que permite o acionamento automático de alertas, alarmes e ações em casos de emergência. “O protótipo foi apresentado para a Itaipu, que comprou o sistema”, conta Caio.



DIVULGAÇÃO

A crise exigiu uma revisão da equipe da Rennosonic, que ficou mais enxuta