RZ2 investe em estratégia de internacionalização

Empresa abriu escritório comercial no México, expandiu carteira de clientes para o Chile e busca parcerias na Argentina e EUA

04/10/2016 11:19:18

A RZ2, empresa brasileira especializada em software para checklist eletrônico e plataforma de Ensino a Distância gamificada, iniciou uma estratégia de internacionalização. Com sede em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, a companhia começou o plano de atuação no exterior pela abertura de um escritório comercial no México, além de fechar contrato com cliente no Chile.

No mercado mexicano, a entrada se deu por meio de um processo de seleção da incubadora e aceleradora de negócios Startup Mexico e do Inadem, órgão governamental de incentivo à indústria local.

O processo iniciou no final de 2015, em um evento voltado à atração e seleção de empresas de TI de diversos países para atuar no México. Uma das vencedoras do projeto, a RZ2 recebeu um aporte de 450 mil pesos (cerca de R\$ 112 mil) da Startup Mexico e entrou, em 2016, na estrutura da incubadora, de onde fechou cerca de 15 contratos em seis meses.

Hoje, a carteira de clientes da RZ2 no México inclui nomes como Mobo, Fraiche, Body Wrap, Chilim Balam e Toyota, entre outros.

“Nosso plano de expansão internacional também passa pelo Chile, onde fechamos um cliente por meio da estrutura do Brasil, a Gastronomia & Negócios, empresa que administra marcas como Bobs, Doggis e Juan Maestro, e Argentina, onde buscamos parcerias”, conta Rafael Zambelli, diretor da RZ2.

Outro mercado na mira é o dos Estados Unidos. O diretor de TI da RZ2, Maurício Fragoso, explica que a empresa está em negociação com potenciais parceiros norte-americanos.

“Estamos em fase de sondagem de possíveis parceiros e investidores”, comenta Fragoso.

Para crescer internacionalmente, a RZ2 aposta na estratégia que a levou a conquistar os mais de 180 clientes de sua atual carteira, que utilizam suas soluções de gestão em 10 países: oferecer um atendimento focado no usuário, voltado a ouvi-lo e a desenvolver soluções para as demandas que apresenta, o que possibilita a criação de sistemas de checklist totalmente customizáveis.

“Desta forma, podemos atender às necessidades específicas, em termos de checklist eletrônico e ensino/treinamento a distância, de empresas de qualquer segmento”, explica Zambelli. “Nossa meta é expandir a atuação, tanto nacional quanto internacionalmente, sem perder o foco no cliente. Aumentaremos nossa estrutura, mas não perderemos a essência que garante a qualidade de nossas soluções e a satisfação de nossos usuários”, finaliza.