

Consultoria especializada contribui com aumento de 200% no faturamento de empresa mineira

Tecnofink, especializada em manutenção industrial, passou por reorganização na área financeira e hoje colhe os frutos: aquisição de dois novos negócios e rentabilidade anual superior a 17%

A empresa mineira Tecnofink não se cansa de colher resultados – tanto no quesito inovação tecnológica quanto na gestão financeira. Há dois anos, a empresa, atuante na área de manutenção industrial, passou por uma ampla reorganização, principalmente na área financeira, por meio da contratação de uma consultoria especializada. Hoje, colhe os frutos desta decisão: com faturamento duplicado, a companhia adquiriu dois novos negócios e conquistou rentabilidade anual superior a 17% - bem acima da média de empresas atuantes em seu setor, que varia de 6% a 12%. Tudo isso em apenas dois anos.

“Crescemos muito nos últimos anos e precisamos reorganizar procedimentos para potencializar estes resultados. Tínhamos muito a aprimorar na parte de fluxo de caixa, planejamento, orçamentos, gestão e logística”, conta Thomas Fink, presidente da empresa que leva seu sobrenome. Na lista de clientes da empresa estão mais de 200 organizações, entre elas Petrobras, Vale e Empresas do Pólo Petroquímico de Camaçari.

Para auxiliar nestes processos, a Tecnofink contratou há dois anos uma consultoria financeira estratégica, a Sifra Investimentos, empresa de Belo Horizonte especializada em fundos multimercado e atuante na área Advisory e Novos Negócios. Com uma experiência de quase 20 anos no mercado financeiro, Marcelo López, sócio-diretor da Sifra reforça a relevância desta parceria: “a procura por esse tipo de parceria vem crescendo, já que nos tornamos sócios das empresas e nossos interesses estão alinhados, proporcionando não uma consultoria simples e sim um novo corpo de trabalho, sem o custo do mesmo.”

Consultoria financeira - Segundo Thomas Fink, o trabalho de consultoria, aliado ao expertise da empresa contratada, foi fundamental para um crescimento exponencial. A Tecnofink, além de ter seu faturamento duplicado desde o início desta consultoria financeira estratégica, comemora a ampliação de novos negócios, com a aquisição de duas novas empresas. “As empresas precisam estar abertas para este trabalho e se dispor às melhorias contínuas dos processos e metodologias que fazem parte da realidade de qualquer negócio. Isso é essencial para fomentar a expansão”, destaca o empresário.

Marcelo López comenta que o trabalho de consultoria financeira estratégica começa com um diagnóstico do negócio e do setor de atuação da empresa. “A partir de um mapeamento inicial é possível traçar metas e processos, implementar melhorias, designar responsáveis e cobrar resultados. Lembrando que o foco sempre é organizar a empresa e liberá-la para expandir. Fazendo este trabalho, os sócios passam a ter mais disponibilidade para pensar em novos negócios, parcerias e potencializar novos mercados”, complementa o gestor financeiro.

O diferencial do trabalho da Sifra é que ela não é uma consultoria convencional, cabe a eles um papel apelidado de “anjo da guarda do negócio”, como ressalta a sócia Flávia Lessa, profissional responsável pela área de *advisory*. “Nossa proposta é altamente diferenciada. Geralmente nos tornamos sócios do cliente. Assim, a gestão é feita como um negócio próprio, ao contrário de uma consultoria contratada apenas para apontar os gargalos e desenvolver um diagnóstico, que geralmente cabe ao cliente implementar”, explica.

Os clientes têm aprovado essa ideia. O trabalho de consultoria e suporte não tem limites, principalmente no que se refere a crescimento, já que a Sifra aposta em conjunto com seu cliente colhendo resultados futuros. “Ajudando o cliente a crescer, crescemos juntos e no mesmo compasso. O sucesso do outro é também o nosso”, esclarece López.

Consultoria para abertura de capital - Muitas empresas também têm apostado na consultoria estratégica para abertura de capital. Nada menos que 45% das pequenas e médias empresas pretendem abrir seu capital no Brasil, mas 62% delas ainda consideram o IPO (oferta pública de ações) inacessível, indica estudo realizado pela Deloitte em parceria com o IBRI (Instituto Brasileiro de Relações com Investidores) e divulgado em julho deste ano.

O estudo revela que o Brasil possui apenas 353 empresas listadas na Bolsa, ocupando a 23ª colocação, enquanto a China tem 2.494 empresas nesta condição e a Índia, 6.838. A pesquisa mostra ainda que 93% das empresas consultadas discordam da afirmação de que o processo de IPO é relativamente simples, embora 90% considerem que a abertura de capital é essencial para o País.

Entre os motivos que impedem os IPOs entre companhias de pequeno e médio porte, 43% dos entrevistados destacaram os altos custos do processo, seguidos das exigências regulatórias excessivas (38%) e da complexidade e burocracia (36%). Ao captar recursos, as PMEs ainda priorizam as fontes tradicionais, como financiamentos bancários, utilizados por 71% dos consultados. Outros meios são empréstimos de partes relacionadas, investimento-anjo, *seed venture* e utilização de recursos próprios.

Pelo menos 85% dos entrevistados acreditam que o IPO depende mais do momento da empresa, e menos do cenário macroeconômico. “As empresas precisam se preparar

adequadamente para isso e ter o acompanhamento adequado no que se refere às estratégias, investimentos e alocação de recursos”, ressalta o gestor.