

Sifra Investimentos aposta nas áreas *Advisory* e Novos Negócios

Qual o “gargalo” na sua empresa? Negócios pequenos e de médio porte têm sempre “algum gargalo” e a área financeira é a primeira a sentir. A resposta e a resolução geralmente consomem boas horas dos gestores e sócios do negócio, sempre tentando “apagar os incêndios” por ali. A Sifra Investimentos, *asset management* localizada em Belo Horizonte com larga experiência no mercado financeiro resolveu apostar em uma nova área, focada exclusivamente em estimular negócios e auxiliar empresas por meio de uma consultoria financeira altamente estratégica. O trabalho tem ganhado destaque desde o início deste ano e inúmeros clientes nas mais diversas áreas: manutenção industrial, serviços e software.

Com uma experiência de quase 20 anos no mercado financeiro, tendo trabalhado em instituições financeiras nacionais e internacionais renomadas, Marcelo López, sócio-diretor da Sifra reforça a relevância desta nova área. “O objetivo é ajudar empresas com iniciativas inovadoras na gestão financeira e estratégica, fazendo com que as empresas cresçam mais rapidamente e com o menor risco possível. Participamos ativamente das empresas que assessoramos e nossos interesses estão alinhados desde o início. Dessa forma, focamos nas melhores soluções a longo-prazo e não simplesmente em tapar buracos. Depois que as empresas estão organizadas e prontas para o crescimento, fazemos também a captação de recursos junto a investidores e/ou fundos para acelerar esse processo”, diz.

Segundo ele, o diferencial é a experiência internacional e nacional nos mais diversos mercados, o que garante um conhecimento profundo de vários setores da economia. Os clientes potenciais para essa nova área da Sifra vão desde empresas interessadas em operações de avaliações (*valuation*), assessoria financeira, levantamento de capital, busca de sócio-estratégico, compra ou venda de empresas, *spin-offs* e *joint-ventures*.

Experiência em gestão financeira - “Nosso trabalho começa com um diagnóstico do negócio e seu setor de atuação. Identificamos as características e os gargalos no setor e também na empresa. A partir desse mapeamento traçamos diretrizes para que processos e métodos, de acordo com as mais inovadoras metodologias de gestão de projetos, sejam incorporados ao negócio do cliente”, explica López.

O retorno, segundo ele, tem sido altamente satisfatório. “Os sócios, que antes focavam na resolução desses gargalos, passam a focar na ampliação do negócio. Temos um cliente na área de manutenção industrial que teve seu faturamento duplicado em menos de 10 meses, a partir deste trabalho de consultoria financeira estratégica. O cliente tem apostado inclusive na aquisição de outras empresas”, comenta.

O que mais chama a atenção é que o trabalho da Sifra não é uma consultoria convencional, cabe a eles quase que um papel de “anjo da guarda do negócio”.

“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 para apontar os gargalos e desenvolver um diagnóstico, que geralmente cabe ao cliente implementar”, explica López.

E os clientes têm aprovado essa ideia. A participação da Sifra no negócio pode chegar a 10% e o trabalho de consultoria e suporte não tem limites, principalmente no que se refere a crescimento. “Ajudando o cliente a crescer, crescemos juntos e no mesmo compasso. O sucesso do outro é também o nosso”, esclarece.

Nova contratação

Para potencializar a nova área, a Sifra contratou uma executiva com ampla experiência em gestão: Flávia Lessa, especialista em Finanças pela Fundação Dom Cabral, além de MBA pela IE Business School (uma das principais escolas de negócio da Europa) e Executive Education in M&A pela Wharton University of Pennsylvania.

Hoje, Flávia é a responsável pela área Advisory e Novos Negócios da Sifra, que comemora resultados positivos. “Em parceria com redes colaborativas estamos trabalhando para trazer uma aceleradora de empresas para a capital mineira durante a Semana Global do Empreendedorismo, em meados de novembro. A proposta é que tenhamos discussões organizadas sobre projetos específicos, sendo mais uma forma de potencializar iniciativas inovadoras”, antecipa.