

CORPORATE NEWS

www.corporateconsulting.com.br
www.corporateasset.com.br

Edição nº 04 - Julho 2011

Corporate amplia serviços

Uma das mais importantes consultorias de turnaround no Brasil – já conduziu cerca de 120 projetos de reestruturação de empresas, seja por trabalhos spot, early ou late turnaround, a Corporate decidiu ampliar os serviços que presta ao mercado, informa Luis Alberto de Paiva, sócio-diretor.

A consultoria dará mais ênfase às atividades de Gestão, além de turnaround. "Decidimos apostar nestes segmentos que mostram maior crescimento nos últimos anos. Até então dividíamos as operações com fusões e aquisições (M&A), que passam a ser redirecionadas a parceiros estratégicos de negócios", relata Paiva. "Com a mudança espera-se que o volume de negócios possa ser duplicado ainda em 2011. Os resultados deste exercício já são bem superiores aos dos anos anteriores", aponta sócio-diretor da Corporate.

Outra mudança importante ocorre na própria natureza dos projetos de reestruturação. "No Brasil, pela primeira vez temos movimentos que buscam as recuperações das empresas e dos empregos. Isto não ocorria há 10 anos e agora é uma realidade", observa Paiva.

O grande desafio para as tarefas de turnaround é a capacitação de equipes. "Bons profissionais preferem empresas ricas e sólidas,

ao invés de empresas bem estressadas. Para desenvolver equipes próprias, a Corporate investe mais em treinamento de especialistas e complementa os times com gente experiente de mercado. Ou seja, com o perfil adequado para trabalhos sob pressão, ênfase em planejamento e que sejam extremamente criativos", detalha Paiva.

A Corporate também passou a atuar como Gestor Judicial. "Isto significa que o Judiciário passou a reconhecer a capacitação para gestão de late turnaround", destaca Paiva. São movimentos inversos sempre em busca da recuperação da empresa, dos empregos e dos pagamentos dos tributos, destaca Paiva. A proposta de trabalho é reverter situações mal conduzidas, a exemplo de empresas que recorreram à recuperação judicial sem o planejamento do turnaround, sem acesso a crédito e que agora precisam iniciar seus programas de pagamento junto a credores, sem terem conseguido reverter os resultados organizacionais. ■■■



Luis Alberto de Paiva, sócio-diretor

Como recuperar a energia

Entrevista com Hicham Ibraim, fundador da Enermax.

..... Pág. 2

Luis Alberto de Paiva assume cargo na TMA

..... Pág.3

A nova gestora da Solo Vivo fertilizantes

..... Pág.4

Como recuperar a energia

Um traço em comum nas empresas sem fôlego financeiro é a perda de margem de manobra para poder continuar em frente. Gasta-se energia na rolagem de dívidas com fornecedores, enfrenta a falta de capital de giro e, conseqüentemente, de matéria prima na fabricação. Os salários atrasam e não se faz nada além de procurar resolver os gargalos. A empresa não cria, não produz e perde sua força de mercado e market share, pois o foco passa a ser exclusivamente a resolução de problemas financeiros do dia a dia. Uma saída possível é recorrer à Lei de Recuperação Judicial. Foi o caso de uma das principais empresas do mercado de produtos para proteção de energia (estabilizadores, no breaks, filtros de linha), a Enermax.

Após receber assessoria da Corporate na condução de seu plano de recuperação, a empresa, em apenas 3 meses, já consegue equacionar os gargalos e os problemas de produção, qualidade e toda a cadeia supply chain (suprimentos). Mais: retomou as margens e o lucro reapareceu.

No terceiro mês de trabalho bateu recorde de vendas e de resultado, relata o fundador da Enermax, Hicham Ibraim. Em 5 anos, a empresa estará saneada e muito mais forte, prevê Ibraim. O que o plano de recuperação adotado trouxe de bom para os negócios? "O Plano de recuperação assegura a perpetuidade e crescimento da empresa, o que garante aos empregados salários, perspectivas, empregos, oportunidades. Para os fornecedores, um cliente em expansão com maiores vendas. Ao Estado o recolhimento dos tributos e para os sócios a tranquilidade de poder pensar no futuro e planejar a empresa ao invés de administrar dívidas", resume Ibraim.

A consultoria atacou três áreas fundamentais: No front operacional, criou ganhos de produtividade na fábrica após otimizar linhas de produção, mediante tecnologias mais adequadas e qualificação das equipes. E, principalmente, recuperou o suprimento de matérias primas necessárias para o processo industrial. Nas áreas administrativas houve um esforço para a imediata construção de um ambiente mais favorável aos negócios, com a adoção de método para mensurar resultados, troca dos agentes contábeis, adequação do software, comunicação mais integrada, divulgação de metas objetivas e claras e foco nas atitudes de liderança e comportamento das equipes.

E nas áreas de negócios houve o resgate da confiança dos

clientes e equipes comerciais. Abriu-se espaço para o desenvolvimento de novos produtos. A empresa lançou o "Bem Ligado", um produto com mais tecnologia e menor custo de produção, o que garante melhores margens e vantagens competitivas para o consumidor que a concorrência ainda não tem. E a pontualidade nas entregas permitiu recuperar a credibilidade na empresa.

A Corporate conduz todo o processo de recuperação. É uma das únicas empresas de consultoria de gestão totalmente verticalizada, pois executa as fases do projeto - como as negociações, o plano, as assembleias e aporta capital de giro, capacita o staff e controla, principalmente, o resultado. Ou seja, garante que as metas pré-estabelecidas sejam rigorosamente cumpridas.



Hicham Ibraim, fundador

ENTREVISTA

1. Detalhe o que foi feito para a recuperação da empresa após recorrer à Lei de Recuperação Judicial.

R. Apesar de todos os fatores que levaram a empresa a tomar esta decisão já estarem bem claros, foram revistos processos de produção, onde conseguimos fazer diversas mudanças, obtendo assim, uma redução de custo no processo produtivo.

Estamos tratando com todos os fornecedores diretamente onde se comprometeram com o momento da empresa e não se absterão de dar crédito e continuidade no fornecimento da matéria prima. Renovamos nossa política comercial fortalecendo nossos distribuidores e clientes denominados de Energy Partner, que são responsáveis por mais de 80% do nosso faturamento. Enfim, diversos custos da empresa foram revistos e, conseqüentemente, o lucro começou a reaparecer.

2. Detalhe os resultados obtidos.

R. Os resultados têm sido bastante satisfatórios. Confesso até que demorei muito para tomar esta decisão, caso contrário, não teria desgastado tanto meus fornecedores e instituições financeiras tentando ir pelos

caminhos normais. A notícia inicialmente choca os credores, porém o conforto vem na apresentação e entendimento do plano, onde conseguem ter a certeza de que não terão prejuízo e a garantia de que receberão seus créditos, passando assim a se envolver com a recuperação da empresa.

3. Qual era a situação da empresa quando decidiu entrar na LRJ?

R. Já estávamos em um processo de paralisação da fábrica, atrasos constantes de entregas aos clientes e entrando no processo de descrédito junto ao mercado. Boa parte do tempo dos funcionários estava dedicado a dar satisfação e tentar contornar situações que já estavam insustentáveis. Se não partíssemos para esta decisão, seria difícil prever quanto tempo iríamos necessitar para tirar a empresa do vermelho, isto se conseguíssemos, pois realmente era uma situação muito crítica.

4. O que o plano de recuperação adotado trouxe de bom para os negócios?

R. A credibilidade! Com certeza este foi o ponto principal, pois já estávamos perdendo funcionários importantes, clientes insatisfeitos e fornecedores desgastados com toda a situação. Com a entrada da Corporate Consulting conseguimos equilibrar tudo e trazer de volta para o processo esta credibilidade. Os salários dos funcionários estão em dia, não falta matéria prima para produção e hoje temos produtos disponíveis para pronta entrega. A questão agora não é mais resolver problemas do passado mas sim focar no crescimento e sustentabilidade do plano.

5. Quais os planos para lançamentos de novos produtos, desenvolvimento de tecnologias e inovação?

R. Em 18 anos, a Enermax cresceu muito. Hoje ainda é a terceira maior fabricante de Estabilizadores e NoBreaks até 3 Kva no Brasil. Isto, graças a sua preocupação com lançamento de novos produtos e tecnologias diferenciadas visando o bem estar do consumidor. Mesmo atravessando esta fase, a Enermax tinha projetos em andamento

que, por motivos financeiros, estavam meio que parados. Porém, com investimentos trazidos pela Corporate, conseguimos dar andamento a estes projetos que, nos próximos 4 meses, já estarão no mercado. Trata-se exatamente de 3 novos projetos que irão, mais uma vez, revolucionar este seguimento, pois nenhum concorrente, por enquanto, tratou desta tecnologia que a Enermax está desenvolvendo há mais de 1 ano. Além destes novos produtos, também estamos focando em aumentar nossa participação na Linha de Nobreaks OnLine Dupla Conversão até 10 Kva (Power Max), recentemente lançada no mercado, bem como na Linha de Estabilizadores até 60 Kva. As vendas destas linhas já têm acontecido, estamos homologando estes equipamentos em diversos parceiros e as máquinas vendidas estão sendo muito bem aceitas no consumidor final.

6. Como imagina a empresa nos próximos 5 anos?

R. Esperamos já estar fora do processo de recuperação. A empresa já tem projetos sustentáveis para este período e estamos focando principalmente na produtividade. Com as mudanças no processo comercial estamos investindo para atingir um incremento no faturamento que, hoje, já alcançou 12.5% e, para os próximos anos, esperamos chegar em um crescimento de 118%, baseado no nosso Market Share e na expectativa de nossos Distribuidores e Parceiros Comerciais.

7. Qual foi o papel da Corporate no processo de recuperação?

R. Reestruturação e Restituição. A Corporate, através de seus executivos, trouxe o principal: o crédito junto às instituições financeiras, que fez com que nossa empresa pudesse dar continuidade ao seu processo. Estamos reestruturando todos os departamentos, profissionais que não estavam somando foram desligados e outros acabaram se envolvendo mais com o processo. Hoje, estamos realmente com a empresa nas mãos, podendo identificar pontos que precisam ser mudados e intensificar o trabalho no êxito do plano montado pela Corporate Consulting. ■■

Luis Alberto de Paiva assume cargo na TMA

Luis Alberto de Paiva, Economista, pós-graduado em gestão empresarial, sócio da Corporate Consulting Gestão Empresarial e da Corporate Finance Investimentos e Participações, assume cargo no Conselho de Administração da TMA, representante brasileira da Turnaround Management Association. ■■

A nova gestora da Solo Vivo fertilizantes

A Corporate Consulting é a nova gestora da Solo Vivo Fertilizantes, conforme recente decreto expedido no Município de Araucária/PR pelo juiz Evandro Portugal, que deu plenos direitos ao seu representante legal, Luis Alberto Paiva, para exercer a administração da empresa em recuperação

A Solo Vivo iniciou suas atividades em 1991 no município de Araucária na área de fertilizantes organominerais e fertilizantes com macro e micronutrientes no mesmo grânulo. Com o sucesso de vendas, a empresa passou a produzir também fertilizantes micronutrientes, produtos tecnicamente seguros. Com a crescente atuação no mercado brasileiro, principalmente na região central do Brasil, a Solo Vivo construiu a sua primeira indústria misturadora, junto à granuladora já existente, e especializou-se nessa produção. No ano de 2000 foi construída a segunda indústria misturadora de fertilizantes, no município de Paranaguá,

também no Estado do Paraná. Nos anos seguintes foram instaladas unidades em Acreúna (GO), Terenos (MS) e em 2003 a unidade de Dom Aquino (MT).

Um dos seus principais diferenciais é que as fábricas possuem equipamentos de ponta para a mistura dos fertilizantes. Isso melhora a regulagem das máquinas e o aproveitamento no campo. A Solo Vivo dispõe ainda de um laboratório de análises físico-químicas para dar apoio ao produtor rural. Os solos são analisados e as recomendações de adubações são feitas de acordo com as reais necessidades da área e das culturas. Depois de implantadas podem ter suas folhas analisadas e se for percebido alguma deficiência nutricional, o produtor pode agir para corrigir o problema. Nas áreas onde atua, a Solo Vivo oferece monitoramento nutricional dos cultivos, mediante análises de solo e tecidos vegetais. Com isso, os problemas encontrados na lavoura podem ser solucionados rapidamente. ■■



Publicação

Corporate Consulting Gestão Empresarial Ltda.
www.corporateconsulting.com.br
e Corporate Finance Investimentos e Participações
www.corporateasset.com.br

Jornalista Responsável

Gerson Genaro – MTB 11.940 SP

Textos e Edição

CNC – Consultoria Nacional de Comunicação (11 3258-8922)

Redação

Tatiana Macedo

Diagramação e Arte

www.avd.art.br (11 3589-8553)