

Inovando o setor contábil



Nome da empresa (fantasia): Valorização Gestão Empresarial

Nome do empresário: Gustavo Oliveira Oliva

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Financeiro

Em 2015, o empresário Gustavo Oliveira Oliva trabalhava em uma empresa de consultoria que não ia bem. Recebeu o 13º salário e a rescisão contratual e decidiu empreender. Iniciou sua empresa no bairro Colégio, no quintal de uma familiar, e abriu o escritório de contabilidade Valorização Gestão Empresarial. A empresa, além dos serviços convencionais, também oferece consultorias, seu diferencial no mercado.

Com um crescimento significativo, o escritório se instalou em algumas salas do Centro Comercial do Shopping Nova América e começou a implantar tecnologias nos processos. No entanto, após alguns anos, começou a sentir necessidade de um diferencial mercadológico. Como desenvolvê-lo em meio a um mercado tão competitivo? Essa é a história de inovação e reinvenção da Valorização.

Crescimento contínuo: o objetivo de um empreendedor

O escritório foi criado em 2015 para fazer a contabilidade de outras empresas. Porém, em um mercado competitivo, Gustavo percebeu que teria que ampliar sua carteira de clientes. Nesse momento, começaram os desafios em relação à gestão empresarial. Era necessário novo planejamento e desenvolvimento de um diferencial para o mercado. A empresa precisava de uma equipe preparada e de objetivos definidos para avançar e aumentar o número de clientes.

Gustavo percebia que, apesar de já ter desenvolvido o escritório de forma notável, não conseguia competir diretamente com empresas maiores e atender a uma parcela de potenciais clientes. Esse era um aspecto essencial para o crescimento contínuo da empresa, e isso ainda não tinha sido possível.

Sabendo que precisaria investir em um diferencial para se destacar no mercado, Gustavo decidiu investir em tecnologia. O empresário focou na implementação do padrão ISO 9001 em seus processos, garantindo qualidade em todas as etapas do negócio, além de oferecer a devida instrução de trabalho para seus colaboradores terem mais qualidade em suas tarefas desenvolvidas.



Processos e tecnologias em um negócio de contabilidade

Em 2022, o empresário procurou pelo Sebrae para orientações e auxílio nesse processo. Depois de uma análise dos objetivos do negócio, ele contratou, no início de 2023, a Consultoria Sebraetec de Adequação à Norma ABNT-ISO 9001-2015, um sistema de gestão da qualidade. Em pouco tempo, começou a notar a redução de algumas insatisfações do seu público-alvo.

“Procurei o Sebrae e fui atendido pela Solange, analista da regional. Eu sabia que aquele momento seria de transformação do meu negócio, com a consultoria sendo um diferencial”, relembra o empresário.

Ao final da participação no Sebraetec, Gustavo contratou a Consultoria de Mapeamento de Processos. Sentia, principalmente, necessidade de minimizar as falhas nos processos por meio do mapeamento de cada um, o que desenvolveu ao longo dos cinco meses de orientação. Com essa capacitação, conseguiu identificar as falhas e começar a solucioná-las.

“Eu também precisava de outra consultoria, de Mapeamento de Processos, para me equiparar a empresas de grande porte”, afirma.

O importante é trabalhar e não desistir

Segundo o empresário, um planejamento estratégico eficiente e a disponibilidade para treinamentos e capacitações são pontos essenciais para a administração de uma empresa de sucesso. Ao longo de sua jornada empreendedora, ele precisou desenvolver e colocar em prática diversas ações voltadas ao crescimento da empresa. Uma delas foi procurar o suporte do Sebrae.

A participação ativa e o comprometimento com as consultorias resultaram na redução de 70% na insatisfação dos seus clientes. Além disso, as capacitações garantiram uma equipe mais preparada e estruturada, que minimiza ainda mais as falhas processuais e o auxilia no processo de desenvolvimento.

Gustavo também investe em inovação para criar soluções tecnológicas únicas e diferenciadas. Seu objetivo é se tornar referência no mercado e no setor de contabilidade e continuar conquistando uma ampla base de clientes.

“Hoje, meu objetivo é me tornar o maior escritório de contabilidade do Rio, e já estou trabalhando para isso. Quero ser pioneiro em tecnologias voltadas para o setor contábil, e a empresa, hoje, está inserida no grupo da inteligência artificial. O futuro está para quem faz a diferença para o cliente final!”





PERFIL DA AUTORA

Solange Marta de Camargo trabalha na área de Atendimento do Escritório Regional Rio III, no Méier. Atuou nos setores de Moda, Automotivo, Comércio, Cultura e Beleza. É pós-graduada em Direito Público e graduada em Direito.

Escolheu escrever sobre a Valorização pelo trabalho desenvolvido com o guia para consulta oferecido ao cliente e com a forma como os treinamentos e consultorias foram aplicados. Também considera importante o foco em inovação do empresário, com foco na inteligência artificial.

