

Consultoria industrial pode aumentar produtividade em até 30% e reduzir custos nas empresas

De acordo com Hilton Neto, o serviço especializado ajuda a eliminar desperdícios, ampliar competitividade e fortalecer a economia regional

Empresas que investem em serviços de consultoria industrial e empresarial têm alcançado resultados expressivos, com ganhos de eficiência, redução de desperdícios e aumento da competitividade em diversos setores. De acordo com dados da Inovameta Consultoria, já foi possível registrar aumento de produtividade de até 30% e redução significativa de custos em clientes atendidos.

Segundo o consultor industrial Hilton Eduardo de Oliveira Neto, os benefícios da consultoria industrial não se resumem a números em relatórios, mas aparecem de forma prática e consistente no desempenho das empresas. Para ele, os resultados são claros e se traduzem em ganhos reais que fortalecem tanto a operação quanto a rentabilidade dos negócios.

“Os ganhos reais são o aumento de produtividade. Já registramos em clientes resultados que variam de 20% a 30%. Isso é o ROI acontecendo. Além disso, eliminamos desperdícios e ampliamos faturamento. Em um caso recente, um produto desenvolvido passou a responder por 55% da receita de uma indústria de plásticos. O maior ganho, no entanto, é o dinheiro no bolso, a economia gerada



Hilton Neto.

e os resultados efetivos”, afirma.

Eficiência e competitividade - O especialista orienta que a consultoria atua diretamente nos pontos críticos da operação como em processos lentos, desperdícios e equipes pouco engajadas. “Mapeamos gargalos, padronizamos processos e capacitamos pessoas para entregar mais com menos recursos. O resultado imediato é a elevação da produtividade, a redução de custos e a melhoria da competitividade”, explica o especialista.

Além de melhorar os indicadores internos, a consultoria abre caminho para novos postos de trabalho. “Ao cortar desperdícios e destravar gargalos, a empresa cresce sem engessar custos, o que abre vagas em áreas como produção, qualidade, manutenção e lo-

gística. Estruturamos planos de expansão com metas de produtividade que ancoram essas contratações”, comenta Hilton Neto.

Hilton Neto lembra que esse crescimento também reflete na comunidade, já que a eficiência eleva a produção e o faturamento, impulsionando toda a cadeia: transportadoras, embalagens, serviços técnicos e comércio local.

“Esse efeito multiplicador melhora renda, gera formalização e fortalece fornecedores regionais. Casos de transformação comprovam o impacto do serviço. Em uma indústria, a consultoria técnica e de capacitação eliminou não conformidades e aumentou a produtividade em 20% já nos primeiros dias. Em outra, a aplicação de ferramentas de Lean educacional modernizou

processos internos de uma multinacional com mais de 50 anos de atuação, acelerando formações e aumentando a eficiência”, detalha.

Contribuição fiscal e econômica - Mais eficiência também significa maior arrecadação para o Estado. De acordo com o consultor, a produtividade elevada e menor perda resultam em mais faturamento e formalização, o que impulsiona a arrecadação de ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços). “Isso fortalece o valor adicionado ao estado, refletindo positivamente nas contas públicas, afirma o consultor”, afirma.

Os setores que mais têm se beneficiado da consultoria industrial, segundo dados da Inovameta, são o de plásticos, eletroeletrônicos, automotivo, metalmeccânico, embalagens e alimentos e bebidas. “Essas áreas são altamente sensíveis a perdas, por isso cada ponto percentual de melhoria gera grande impacto na economia local”, reforça.

Para Hilton Neto, a consultoria deve ser vista como uma plataforma de desenvolvimento regional. “Produtividade gera empregos de melhor qualidade, capacitação eleva renda e a comunidade retém talentos. O legado é uma empresa mais forte e um ecossistema mais próspero”, conclui.

Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Alexey Carvalho – Reitor e Diretor Executivo da Cogna Educação: aprender é evoluir sempre

Com propósito e dedicação, Alexey Carvalho transforma a educação em um caminho contínuo de aprendizado e inspiração

Desde jovem, Alexey Carvalho sempre esteve conectado à educação, fascinado pela oportunidade de aprender continuamente. Nascido em Bauru (SP), em 1975, foi no interior paulista que construiu suas primeiras referências acadêmicas e profissionais. Iniciou sua trajetória como técnico em Processamento de Dados pela **UNESP** e, sem planejar, encontrou na docência uma verdadeira vocação ao assumir o cargo de professor substituto. A partir dali, o encantamento pela educação definiu seu propósito de vida.

Graduado em Administração pela Instituição Toledo de Ensino (**ITE**), realizou especializações em Tecnologia e Gestão de Negócios, mestrado no Centro Paula Souza, doutorado na Universidade de Sorocaba e pós-doutorado na Unicamp. Paralelamente, atuou como empresário e consultor, até decidir migrar definitivamente para São Paulo e dedicar-se integralmente à gestão educacional — um marco de inflexão em sua trajetória.

Para Alexey, a educação não deve ser linear. Mais importante que títulos é manter o movimento constante de aprender a aprender — competência essencial para quem busca se diferenciar. Assim como peças de Lego, o conhecimento se constrói de forma modular, combinando hard e soft skills conforme as demandas do tempo e da carreira. Curiosidade, disciplina e pensamento analítico são os alicerces dessa jornada.

A liderança contemporânea, em sua visão, exige comunicação assertiva, empatia e a capacidade de formar equipes diversas e complementares. O papel do líder é gerar sinergia, identificar talentos e promover ambientes colaborativos. Também é essencial lidar com a ansiedade e o pensamento acelerado — males da vida moderna — por meio do autoconhecimento e equilíbrio emocional.



Alexey Carvalho

Alexey reforça que o **ESG** não é uma moda, mas um movimento irreversível que conecta propósito e sustentabilidade. Nas grandes e pequenas empresas, representa a mitigação de riscos e a consolidação de reputações sólidas. As novas gerações já entendem que prosperar exige responsabilidade social, ambiental e de governança. Para ele, startups nascem com essa mentalidade, demonstrando que sucesso e consciência podem caminhar juntos.

Vivendo também a era da tecnologia e da inteligência artificial, Alexey destaca que o desafio das lideranças está em utilizá-la de forma ética, estratégica e com foco no impacto humano. A **IA**, segundo ele, é uma aliada poderosa quando há base sólida de dados e capacidade analítica — mas jamais substituirá o raciocínio humano.

Entre as experiências mais marcantes de sua carreira, recorda uma crise em 2007, quando precisou mediar um impasse com mais de 300 alunos contrários à aplicação de provas em um curso de Educação a Distância — um formato ainda incipiente na época. Por meio do diálogo e da empatia, conseguiu reverter a situação, reforçando sua crença no poder da comunicação e da escuta ativa. Esse episódio consolidou seu compromisso com a inovação e com a transformação do ensino superior.

Atualmente, Alexey atua como reitor e diretor executivo da **Cogna Educação**, conciliando gestão e pesquisa acadêmica. Tem orgulho de liderar times que acreditam no poder transformador da educação e no valor do conhecimento como legado. Mantém-se movido pelo desejo de aprender e de inspirar outras pessoas a seguirem esse caminho.

Para ele, o amadurecimento ensina que o sucesso não é destino, mas jornada. Gosta de aconselhar os mais jovens a manterem a curiosidade viva e o compromisso com o aprimoramento constante. O diploma, compara, é apenas o passaporte; o visto é conquistado com dedicação. Em um mundo de mudanças rápidas, acredita que quem aprende continuamente constrói pontes, reinventa-se e multiplica oportunidades — e é essa busca incessante pelo propósito que o motiva e inspira todos os dias.

(*) Chairman, CEO da Editora Global Partners - Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School - (ICPA).
Conselheira de empresas.

Pesquisa mostra aumento de empréstimos por empresas que buscam abastecer estoques

As fintechs vêm ganhando destaque por oferecerem crédito de forma simples, ágil e com taxas de juros mais baixas.

Já estamos no último trimestre do ano e nesse período o mercado de crédito corporativo no Brasil ganha fôlego extra, especialmente o relacionado a empresas de pequeno e médio porte. Isso porque muitas delas aceleram a busca por liquidez para reabastecer estoques e impulsionar as operações até o encerramento do ano fiscal.

Estudos mostram que este momento é uma janela importante de movimentação financeira no país, em que as empresas têm recorrido cada vez mais a financiamentos para aproveitar datas estratégicas, como Black Friday e Natal — períodos decisivos para fechar o ano com resultados positivos.

De acordo com números da M3 Lending, a procura por financiamentos por parte de pequenas e médias empresas cresceu 30% no quarto trimestre de 2024 em relação à média dos períodos anteriores, em um ritmo que tende a se manter ao longo de 2025.

Para atender a essa alta demanda por recursos, fintechs vêm conquistando espaço, oferecendo alternativas mais ágeis e desburocratizadas às empresas que precisam de respostas rápidas quando se fala em crédito, além de taxas de juros mais competitivas em comparação a muitos bancos.

Os números do mercado comprovam. A pesquisa Fintechs de Crédito Digital 2025, realizada pela PwC Brasil e pela Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD), mostra um aumento de 68% no volume de crédito no Brasil em 2025. As empresas que fazem parte da Associação alcançaram R\$ 35,5 bilhões, consideravelmente superior ao ano anterior, que foi de R\$ 21,1 bilhões. Além disso, o número de clientes pessoa jurídica atendidos pelas fintechs cresceu 67%, com destaque para micro e pequenas empresas, que representam 71,7% da base de clientes PJ. Foi observado também um avanço na presença entre empresas de maior porte, com cerca de 800 clientes com faturamento superior a R\$ 300 milhões.

Para se ter uma ideia desse movimento, somente a M3 Lending, que atua com crédito para pequenas e médias empresas, liberou mais de R\$ 20 milhões em 2024, com destaque para operações de capital de giro. A projeção é disponibilizar R\$ 31 milhões em crédito até o final deste ano, sendo R\$ 10 milhões apenas no último trimestre.”

O CEO enfatiza o aspecto sazonal e estratégico do período: “Outubro é um dos meses mais decisivos para empresas de médio porte que buscam capital de giro. Elas estão se preparando para a alta do consumo no fim do ano e precisam de capital para estocar e manter o caixa saudável. Nosso papel é oferecer crédito descomplicado, em um processo rápido

e objetivo, para que elas possam focar na operação e no crescimento”, afirma Gabriel Sousa César, CEO da M3 Lending.

Na M3, é possível emprestar até R\$ 500 mil de uma única vez. Diferente de um banco convencional, o dinheiro não vem do próprio banco, mas de investidores que aplicam seus recursos na plataforma. Pelo aplicativo, eles analisam as oportunidades disponíveis e escolhem em quais negócios desejam investir. A partir do aporte, passam a ser remunerados conforme as parcelas pagas pelas empresas que receberam o crédito. “As aplicações começam em R\$ 250 e estão abertas tanto para pessoas físicas quanto jurídicas”, explica a fintech.

E a modalidade deve crescer ainda mais: embora não haja projeções específicas para 2025, é possível observar tendências que podem influenciar o cenário do crédito digital no próximo ano. O Banco Central do Brasil, por meio do Relatório de Política Monetária, projeta uma inflação de 3,6% até o final de 2026, o que pode indicar um ambiente econômico mais estável que favoreça o crescimento do crédito.

Com esse horizonte, a M3 Lending projeta chegar a 2029 movimentando R\$ 600 milhões em transações. “Com tecnologia e entendimento do motivo para o financiamento, conseguimos oferecer condições de crédito melhores ao cliente, até 50% superiores aos concedidos por instituições financeiras tradicionais”, afirma a companhia.