

TREVISAN, NO JOGO DA COMPETÊNCIA.

Seis anos depois de instalada numa pequena sala na Avenida Paulista, a Trevisan & Associados prepara-se para chegar, na próxima década, ao topo do mercado de auditoria e planejamento financeiro, hoje dominado por multinacionais como a Price Waterhouse e a Arthur Andersen. Dos 20 metros em 1983 a Trevisan passou a 3.600 de área útil, em 1989, em quatro andares no Morumbi, dois na Praça da República, um no centro do Rio e meio andar em Fortaleza. Do mercado de consultoria, estimado em US\$ 500 a US\$ 600 milhões anuais, a Trevisan já detém uma fatia próxima de 2% que pretende quintuplicar antes do ano 2.000, chegando assim aos 10%.

Crise? Antoninho Marmo Trevisan, o fundador e presidente, não usou uma vez sequer essa palavra em três horas de conversa em seu escritório.

"Sempre adorei desafios. Fui o sócio mais novo da Price. Quando o João Sayad me convidou para assumir a Sest (Secretaria de Controle de Empresas Estatais), eu nunca na vida havia entrado numa estatal. Essa é a história do Trevisan. Eu aceito o desafio e depois vou estudar como resolver. Eu sou um contador, mas aceitei presidir um conselho formado por grandes economistas, na Federação do Comércio. Minha mãe me estimulou a estudar e pesquisar. Era algo intuitivo. Tem a ver com a história dos imigrantes italianos que vieram para trabalhar em colônias no fim do século passado. Meus avós chegaram em 1899, de Catanzaro, na Calábria, e de Treviso, que eu fui rever agora, junto com meu filho."

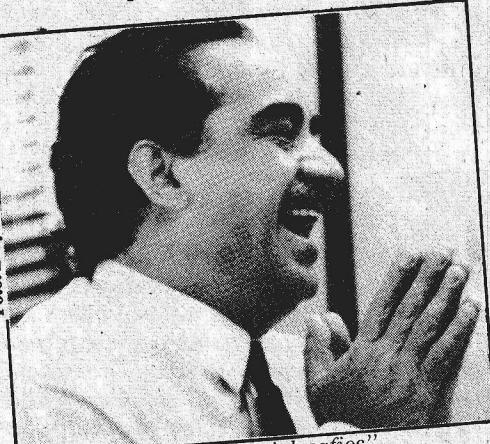


Foto: Lucy Bianco

Trevisan: "Sempre adorei desafios".

Essa situação faz com que Trevisan não tenha se precipitado em definir o seu candidato para as próximas eleições presidenciais. Conhecedor dos meandros do governo, e convivendo com a nata das empresas brasileiras, ele gostaria de criar um novo presidenciável, que fosse metade Covas e metade Afif.

Mas como juntar a social-democracia, o socialismo de Covas, com o liberalismo político, o capitalismo privado de Afif?

De Afif, viria o programa liberal, a privatização, e, de Covas, o lado social, a ênfase na distribuição de renda. "Minha visão é pragmática: 65% da população ganha menos que o salário mínimo, e aceitar isso é prepotência. Mas, quando o Estado se mete a empresário, ora as empresas são usadas como instrumento de política econômica, ora de política partidária. E quem paga a conta é a população de baixa renda. Com inflação e déficit, quem paga são os

de menor renda. A modernidade requer uma ação muito forte em áreas básicas como a educação. Se o Estado só se preocupasse com educação, seguramente seria melhor."

O que pensa para o Brasil, Trevisan usa em sua empresa. Em vez de proprietário, Antoninho é um acionista, com 28% do capital, e tem mais 10 sócios, alguns que o acompanham desde a fundação da empresa, em 9 de julho de 1983: o vice-presidente Osvaldo Roberto Nieto, os diretores da área-mãe, a auditoria, José Luiz de Franco e Márcio Martins Villas. A distribuição das tarefas permitirá agora ao presidente sair da área executiva e avançar na área externa, com vistas a engordar a carteira de 400 clientes, entre os quais estão empresas pequenas, médias e de porte como IBM, Citibank, Carrefour, Alpargatas, Cofap, Gradiante, Caloi, Petrobrás Distribuidora, Docas, Banco Boavista.

Como a Trevisan aborda uma empresa? O que diferencia sua atuação da dos demais auditores?

— Nós não desprezamos a cultura e a vocação de cada empresa. E implantamos sistemas e métodos organizacionais que aproveitem ao máximo o que a empresa tem. Sistemas de auditoria, fiscais e administrativos são funções do tipo da empresa. Em segundo lugar, somos a única empresa de consultoria que tem uma divisão de análise econômica, para entender o setor onde a empresa atua. O auditor já se coloca nesse contexto. Em terceiro, não adianta impor regras empresariais que o seu próprio pessoal de casa não tenha absorvido. Nós treinamos as pessoas. Temos

uma atitude didática. E transmitimos tecnologia. Nada há mais triste do que jogar um pacote dentro da empresa, desprezando quem vai aplicar aquele pacote. Há casos clássicos de erro. Em quarto, defendemos o conceito do custo-benefício: o trabalho de consultoria tem que gerar benefício. A produtividade é a questão básica. Nossa consultor vai a uma empresa sabendo de que seu mérito é reduzir custos. A primeira palestra aos trainees da Trevisan é para transmitir isso. A empresa sobrevive se for eficiente e tiver lucro.

"O que gostamos é de construir negócios"

Como é a concorrência com as multinacionais? O jogo é duro?

— O jogo é de competição. Naturalmente, temos diante de nós dois gigantes, Price e Arthur Andersen, que já eram gigantes e serão um gigante maior, com a fusão. Elas nos respeitam muito, e nós a elas. Nossa vantagem é falar bem o português, além de outras línguas. Sendo brasileiros, podemos dar atendimento em qualquer parte do mundo, pelo convênio que temos com a Summit, que congrega auditorias iguais à nossa. O cliente não vai encontrar um gigante. Vai falar com quem o conhece.

Para crescer 70% nos últimos dois anos, chegando à condição invejável de uma das seis maiores empresas de auditoria no Brasil, a Trevisan disputa um mercado onde as armas são o nome, o prestígio. Antoninho não hesita em afirmar:

"Somos o caso de maior sucesso". E sabe que isto está ligado à sua incansável tarefa de conversar, fazer palestras, comunicar-se com o público, em geral empresários ou executivos de toda a sorte de empresas, das estatais às que estão começando. Nos últimos doze meses, voou cerca de 171 mil quilômetros, à média de 14.251 por mês, divulgando ou abrindo as portas da Trevisan.

— Eu nunca havia dado uma palestra antes de 78, quando fui gerenciar um departamento de treinamento da Price. As pessoas gostam da forma como eu dou aula e de como eu transmitem as questões. Não quero mostrar sabedoria. Quero é que me entendam.

E os pequenos, podem ser clientes da Trevisan?

— Nós temos uma divisão para pequenas e médias empresas. Para elas, vai um consultor que funciona como uma espécie de gerente geral, ou de um clínico geral. Monta o sistema de custos, instala o micro, ajuda em problemas tributários, fiscais, age como diretor financeiro avulso, controla estoques, mostra como pagar menos imposto. São empresas com faturamento mensal acima de NCz\$ 100 mil, ou, então, empresas em formação mas criadas para serem grandes. Uma assessoria permanente custa um mínimo de NCz\$ 1.600,00 por oito horas de trabalho por mês de um diretor da Trevisan. E a empresa recebe um supergerente. O que mais gostamos é de construir negócios. Por isso, não abrimos mão de atender pequenos empreendimentos.

Fábio Pahim Jr