



NÚCLEO DE RESULTADOS

competências que convergem

Os sócios

Lorena Godoy

Sócia da Núcleo de Resultados desde 2019. Experiência de 15 anos em projetos com foco em fortalecimento de liderança e equipes de alta performance. Atuou nos setores de Aeronáutica, Inteligência Governamental e Segurança, Siderurgia e Mineração, tanto em empresas nacionais quanto multinacionais como Embraer, SMS Siemag e Paul Wurth.



Thiago Altoé

Sócio fundador e CEO da Núcleo de Resultados. Atua como consultor de empresas há 13 anos, nas áreas de Planejamento Estratégico, Gerenciamento de Orçamento, Desdobramento de Metas e Reestruturação de Processos; Atua como Mentor de Startup nos ecossistemas de BH, SP e Brasília.

AUMENTAR A LUCRATIVIDADE DE SUA
EMPRESA É O NOSSO COMPROMISSO

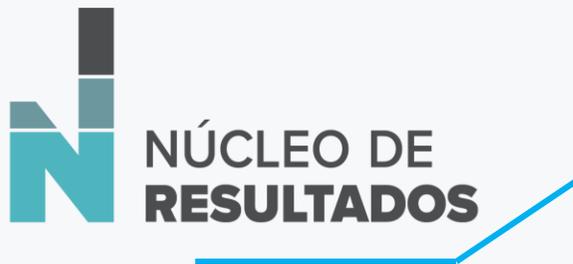
aperfeiçoamento como essência

A Núcleo de Resultados é uma empresa de consultoria em gestão e otimização de empresas, que traz em sua essência a busca pelo aperfeiçoamento contínuo.

Nosso olhar multidisciplinar permite um trabalho integrado entre as **3 Dimensões Fundamentais** da empresa:

- **Pessoas & Comportamento** (cultura e engajamento)
- **Processos & Tecnologia** (estruturação e otimização)
- **Modelo de Gestão** (ágil e integrado)

Em todos os nossos projetos trazemos um foco especial ao desenvolvimento de competências comportamentais para as pessoas envolvidas, garantido assim uma total sinergia entre Processos, Pessoas e Tecnologia.



resultado com propósito

Nossa Missão

Colaborar com o fortalecimento da economia brasileira, atuando diretamente com pequenas e médias empresas, por meio de uma consultoria especializada e acessível a todos os empresários, desenvolvendo soluções integradas, com foco em qualificação de pessoas e otimização de processos, gerando assim um ambiente inovador e de crescimento sustentável em curto, médio e longo prazos.

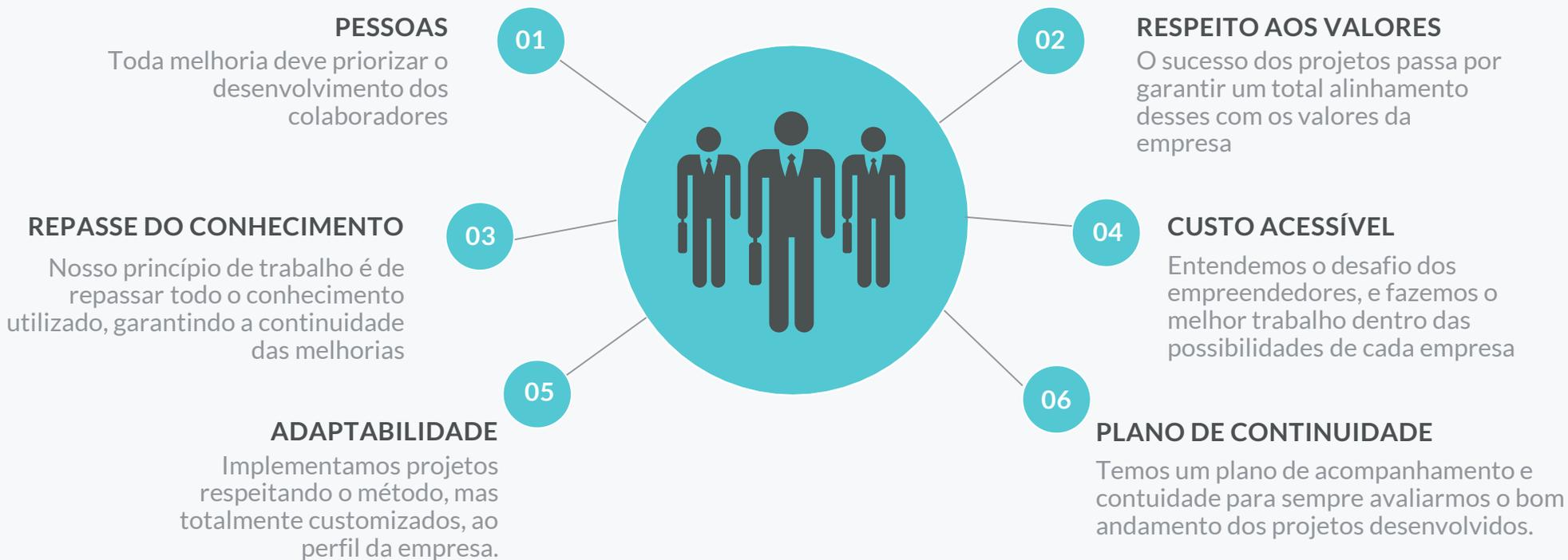
Nossa Visão

Ser a principal consultoria de estruturação de negócios para pequenas e médias empresas em toda a América Latina.

Nossos Valores

Integridade, Cooperação, Inovação, Compromisso, Impacto Positivo.

pilares para o sucesso

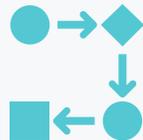


transformação com responsabilidade

Somos uma consultoria especializada em **otimização de processos internos administrativos**, assim, nosso trabalho abrange:



Alinhamento de propósito
Entre empresa e colaboradores



Reestruturação de processos com foco
nas pessoas que executam



Reestruturação dos indicadores chave
para alcance da Visão Estratégica

Resultados Alcançados

Cada cliente possui uma demanda específica, dessa forma os resultados são variáveis, mas, em mais de 85% de nossos clientes, alcançamos:

- ✓ Fortalecimento dos pilares de Cultura e Propósito;
- ✓ Aumento da produtividade individual e de equipe;
- ✓ Eliminação de gargalos e pontos de perda financeira;
- ✓ Aumento da confiabilidade das informações gerenciais;
- ✓ Melhor previsibilidade de resultados;
- ✓ Aumento da lucratividade em curto prazo.



UM MODELO DE CONSULTORIA MAIS MODERNO E EFICIENTE

NOSSO TIME DE ESPECIALISTAS

A Núcleo possui uma equipe permanente de consultores e alguns parceiros qualificados.



THIAGO ALTOÉ

Sócio fundador da Núcleo de Resultados. Atua como consultor de empresas há 13 anos, nas áreas de Planejamento Estratégico, Estruturação de Governança, Desdobramento de Metas e Reestruturação de Processos. Sólido conhecimento em princípios de ESG.



LORENA GODOY

Administradora, especialista em projetos de fortalecimento da liderança e desenvolvimento de equipes de alta performance. Atuou nos setores de Aeronáutica, Inteligência Governamental e Segurança, Siderurgia e Mineração, tanto em empresas nacionais quanto multinacionais.



WILL ARAÚJO

Contador com experiência e vivência nas áreas de Controladoria, Contabilidade, Planejamento Tributário, Financeira, Reporting, Auditoria e Reestruturação Financeira. Sólido conhecimento de processos, industriais, comerciais e financeiros, com certificação pela SAP.



VANESSA LIMA

Farmacêutica, Bioquímica, especialista em sistema de gestão da qualidade. Forte conhecimento em certificações ISO, ONA e OSHAS, com experiência em ferramentas de qualidade como FEMEA, PDCA, 5S, CBPF, RDC16 e Gerenciamento de risco.



BRUNO ALTOÉ

Analista Internacional com pós graduação em gestão de projetos e MBA em gestão de negócios, possui experiência como consultor em grandes empresas, majoritariamente com trabalhos de reestruturação de processos, gestão financeira, e implantação de sistemas.

metodologia mais ágil

Temos uma metodologia própria, **D²R²**, desenvolvida a partir da integração dos tradicionais PDCA e BSC, com metodologias ágeis, como o *Design Thinking* e Kanban.



Diagnóstico: identificamos a maturidade de gestão da empresa e as causas fundamentais das falhas existentes.

Definição: processo de discussão (hipótese / teste / validação) das melhorias a serem aplicadas ao processo.

Reestruturação: estruturação do novo desenho do processo e aplicadas as melhorias identificadas.

Resultados: definição dos indicadores de processo e treinamento em metodologia de gestão.

sua empresa possui um objetivo específico?

Nossa equipe possui grande expertise nas mais importantes certificações mundiais, com total aderência aos **Princípios de ESG**.



tecnologia, facilidade e agilidade

Como trabalhamos

Nosso modelo de consultoria é “híbrido”, ou seja, aliamos as melhores práticas da consultoria presencial com tecnologia de ponta, para acelerar os resultados para seus negócios.

Vantagens para a empresa

- ✓ Plataforma 24h por dia;
- ✓ Em qualquer local;
- ✓ Economia em deslocamento;
- ✓ Velocidade de resposta.



Exemplo de tela de gestão de projetos do sistema utilizado.

tecnologia, facilidade e agilidade

Toda essa estrutura trás várias vantagens para o processo e **para sua empresa:**

- ✓ Total respeito da LGPD;
- ✓ Centralização de comunicação e troca de informações;
- ✓ Atividades realizadas simultaneamente em vários locais;
- ✓ Liberdade de horário para acesso dos Colaboradores;
- ✓ Painel em tempo real, para melhor acompanhamento das atividades.

Ou seja, **produtividade máxima com total segurança.**

O SUCESSO DO PROJETO DEPENDE DE
SERMOS ASSERTIVOS DAS DECISÕES



1. diagnóstico

Nosso Diagnóstico é realizado em 3 níveis de avaliação:

- Avaliação do alinhamento estratégico na alta liderança.
- Avaliação dos instrumentos de gestão existentes.
- Avaliação dos fluxos de processos principais.

Para cada nível, buscamos identificar os pontos de **sinergia** e também de **desconexão**, para que possamos desenvolver um Mapa de Melhorias com uma solução integrada, garantindo a melhor eficiência futura na gestão da organização.



1.1 diagnóstico (alinhamento)

O alinhamento estratégico é feito por **entrevistas de assessment** com cada gestor principal da organização, com intuito de:

- Identificar os pontos comuns e divergentes de visão estratégica;
- Entender as principais barreiras de gestão existentes em cada área (ferramentas, qualificação do time, autonomia);
- Validar os Objetivos Estratégicos da organização em curto e médio prazos.

A partir desse assessment fazemos uma discussão integrada para alinhamento dos pontos levantados, com intuito principal de direcionar os entregáveis do projeto com expectativas alinhadas entre todos.



1.2 diagnóstico (instrumentos)

A avaliação de instrumentos de gestão avalia toda a **infraestrutura de softwares** bem como a execução dos rituais de **gestão de avaliação de desempenho**.

Por essas avaliações buscamos identificar:

- Nível de automação e conformidade de informações;
- Ferramentas para agilidade nas tomadas de decisões;
- Modelo de tratativa de desvios e não conformidades.

A partir desse estudo, somado ao Diagnóstico de Fluxo de Processo, poderemos propor ajustes, substituições ou contratações específicas para otimizar a gestão de informação na organização.

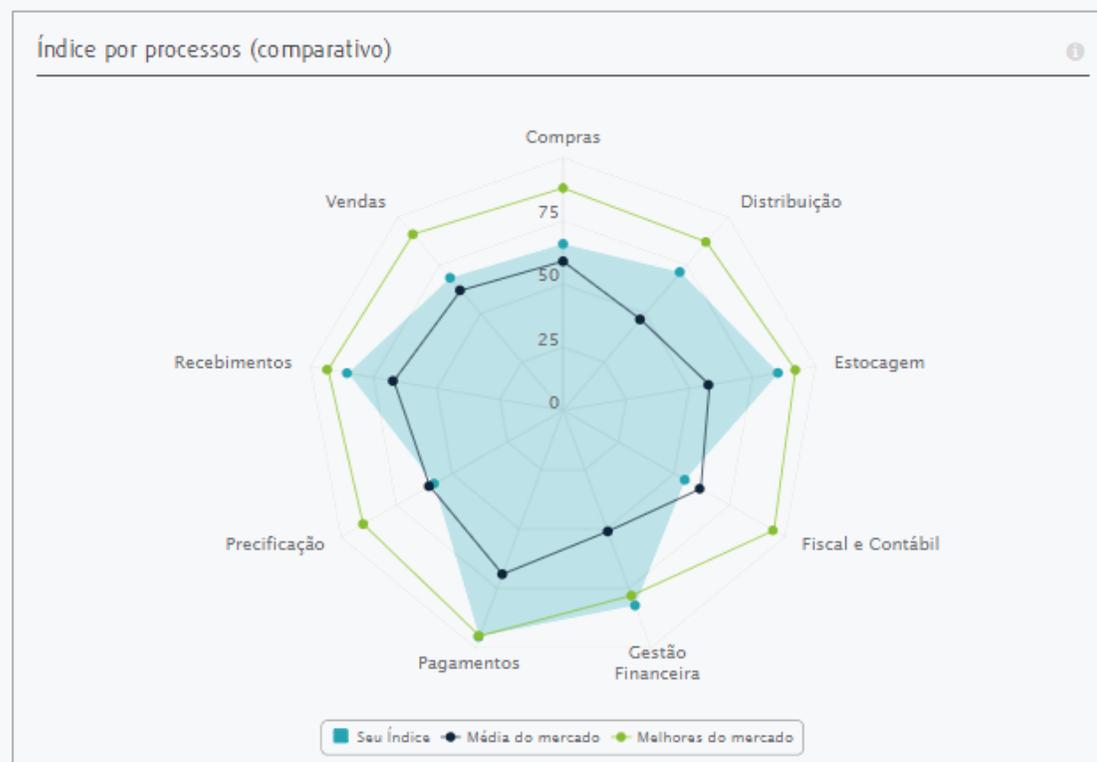


1.3 diagnóstico (gestão)

Temos à disposição uma exclusiva ferramentas de avaliação do **nível de maturidade** de gestão dos principais processos internos da empresa.

Esse resultados nos possibilita priorizar melhorias com maior assertividade e gerar resultados em curto prazo.

Ao lado, temos um exemplo de gráfico de teia, no qual vemos a posição da empresa em comparação com a pontuação média e as melhores, **dentro do mesmo segmento** de atuação.





1.4 diagnóstico (ESG)

Temos à disposição uma moderna ferramenta de avaliação do nível de alinhamento frente aos fundamentos ESG, capaz de analisar todas as verticais ESG juntamente com os objetivos econômicos.



Dashboard de resultado real.



2. definição (priorização)

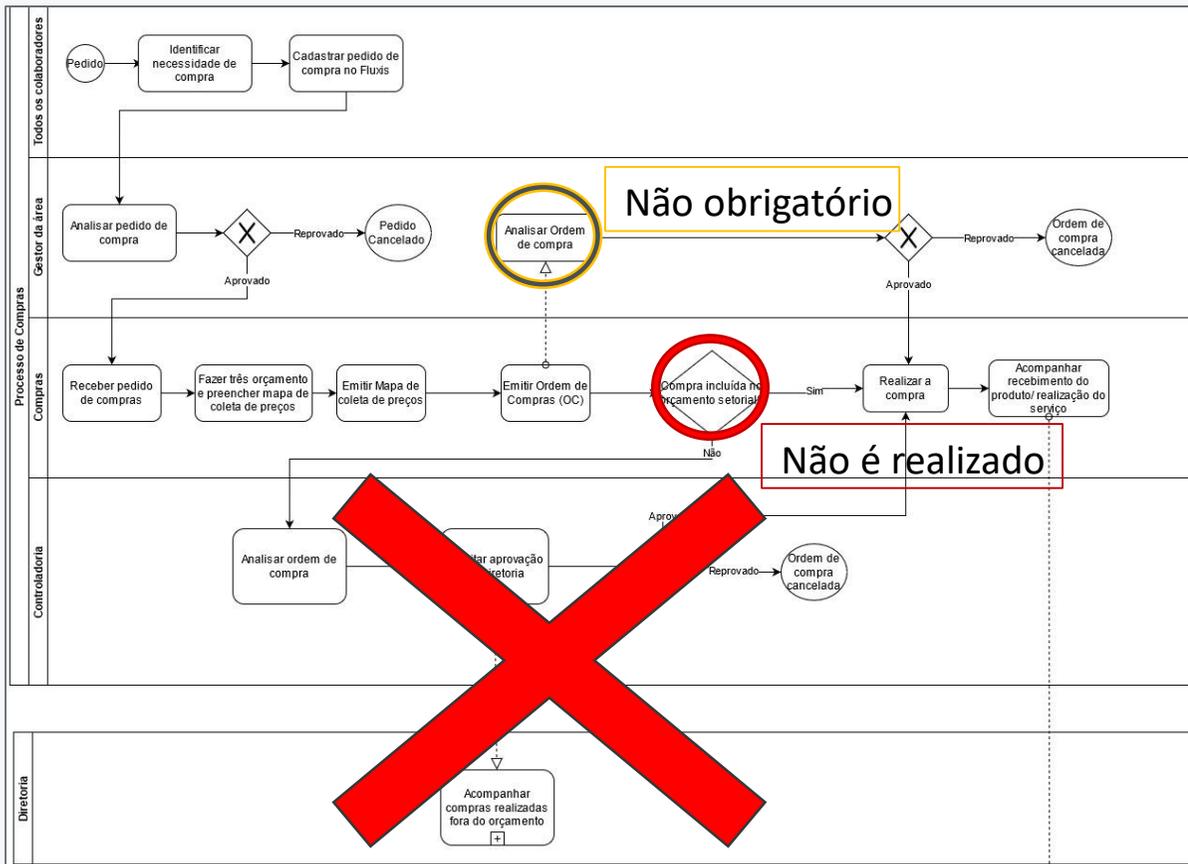
Identificamos e validamos as desconexões encontradas. Para priorizar os esforços.

Área	PROCESSO / ATIVIDADE	ENTRADAS	SAÍDAS (ENTREGAS)	DESCONEXÕES IDENTIFICADAS
ADM	Compras	. Requisição de Compras	. Ordens de Compras executadas	. Não há Política de Compras e Alçadas. . Qualquer área da empresa pode fazer Compra sem o alinhamento com a área de Compras. . Não há Avaliação de Desempenho de Fornecedores; . Não há relatórios de preço médio (por produto / fornecedor).
FIN	Contas a Pagar	1. NF de serviço e produtos comprados. 2. Boleto DIFAL. 3. Solicitação de pagamento de importação.	. Ordens de pagamento executadas. . Ordens de pagamento agendadas.	. Muitas informações enviadas por e-mail. . Qualquer área da empresa pode enviar solicitações de pagamento. . Informação de pagamento de importação é passada, às vezes, fora de tempo padrão para pagamento .
FIN	Contas a Receber	1. Boletos gerados no sistema 2. Solicitação de 2ª via de boleto 3. Log de "boleto não pago".	. Atualização de boletos pagos. . Encaminhamento de inadimplentes para Cobrança.	. Comercial executa venda para clientes inadimplentes. . Há muitos erros de cadastro de e-mail de cliente, para envio de Boletos de cobrança (realizados pelo Comercial).
FIN	Cobrança	1. Informação de cliente inadimplente. 2. Informação de boleto pago.	.Negociação estruturada junto ao cliente. . Indicação de necessidade de medidas jurídicas à Diretoria.	. Não há Política de Cobrança - cada caso é resolvido de forma individual. . Acontece de clientes já inadimplentes efetuarem novas compras - o que pode agravar a situação de inadimplência.
ADM	Folha de Pagamento	1. Extrato sistema de Ponto. 2. Informações de eventos de Folha. 3. Informações pessoais de colaboradores.	. Informações de Folha de Pagamento enviadas à contabilidade.	. Geração de lotes de pagamento de Folha . Eventos de Folha são repassados por e-mail - deveria ter um local de registro em sistema. . Informações de Ponto são extraídas e importadas de forma manual



3. reestruturação

Fazemos sempre uma auditoria nos Fluxos existentes antes de propor alterações.



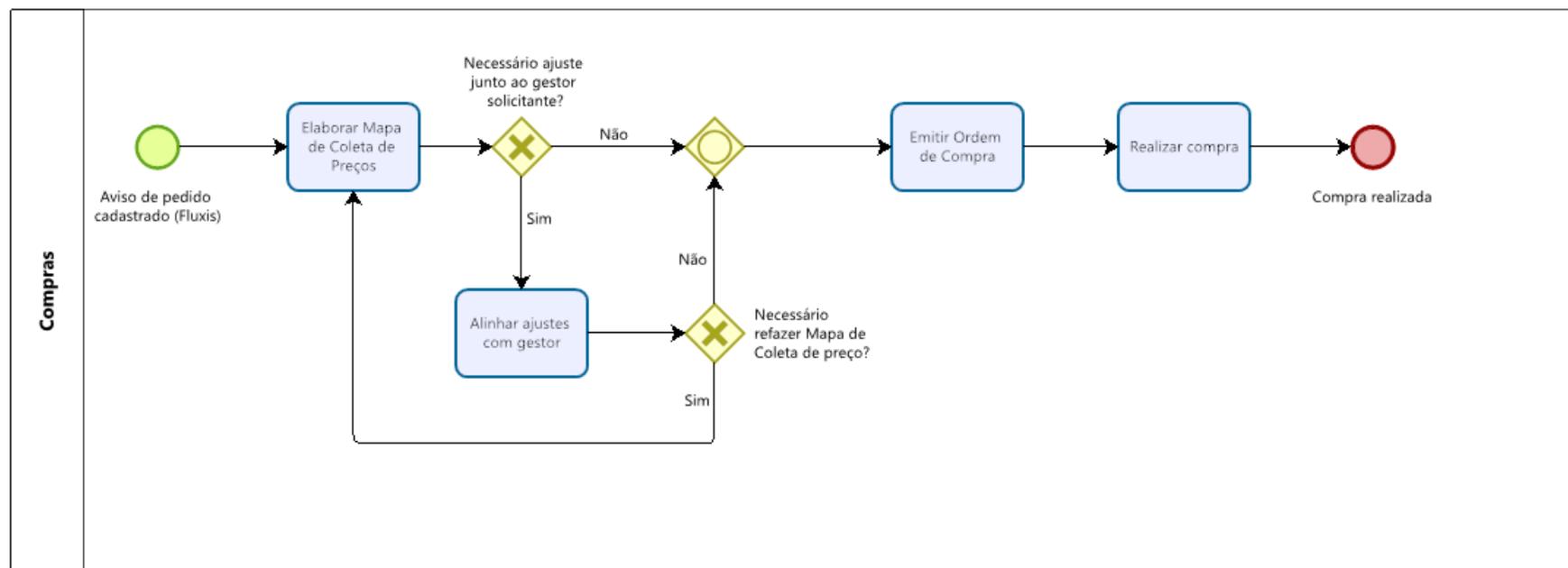
Fluxo de processo recebido do cliente.



3.1 reestruturação (as-is)

Assim definimos os verdadeiros “pontos de partida”

AS-IS verdadeiro

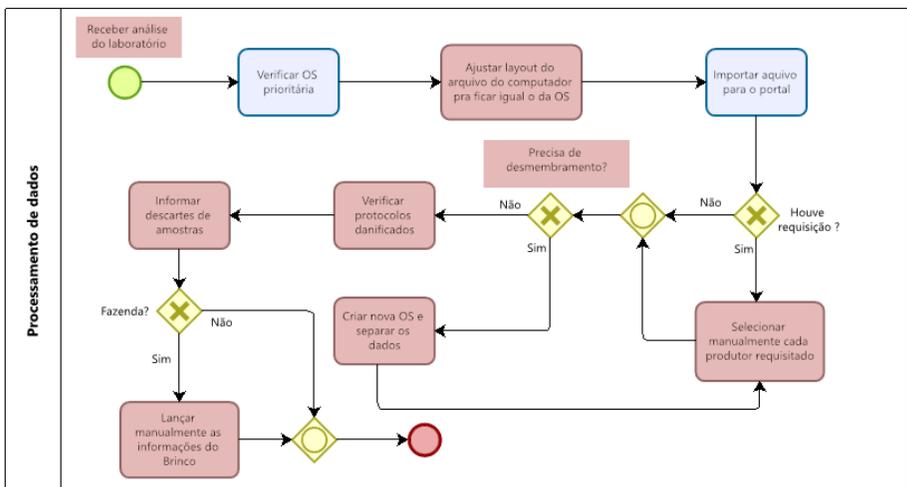




3.2 reestruturação (to-be)

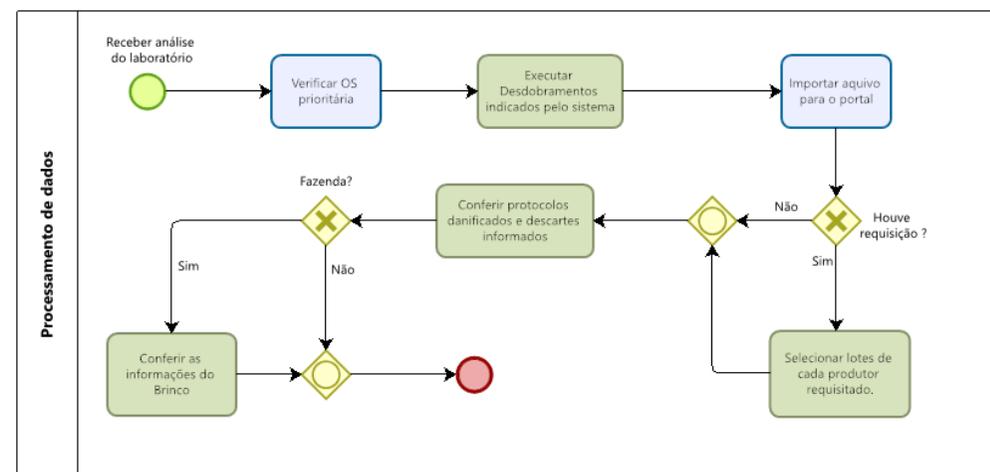
Após validarmos as sugestões de melhorias, passamos então ao desenho dos fluxos reestruturados.

INICIAL



Em vermelho apontamos os locais de desconexões ou falhas.

REESTRUTURADO

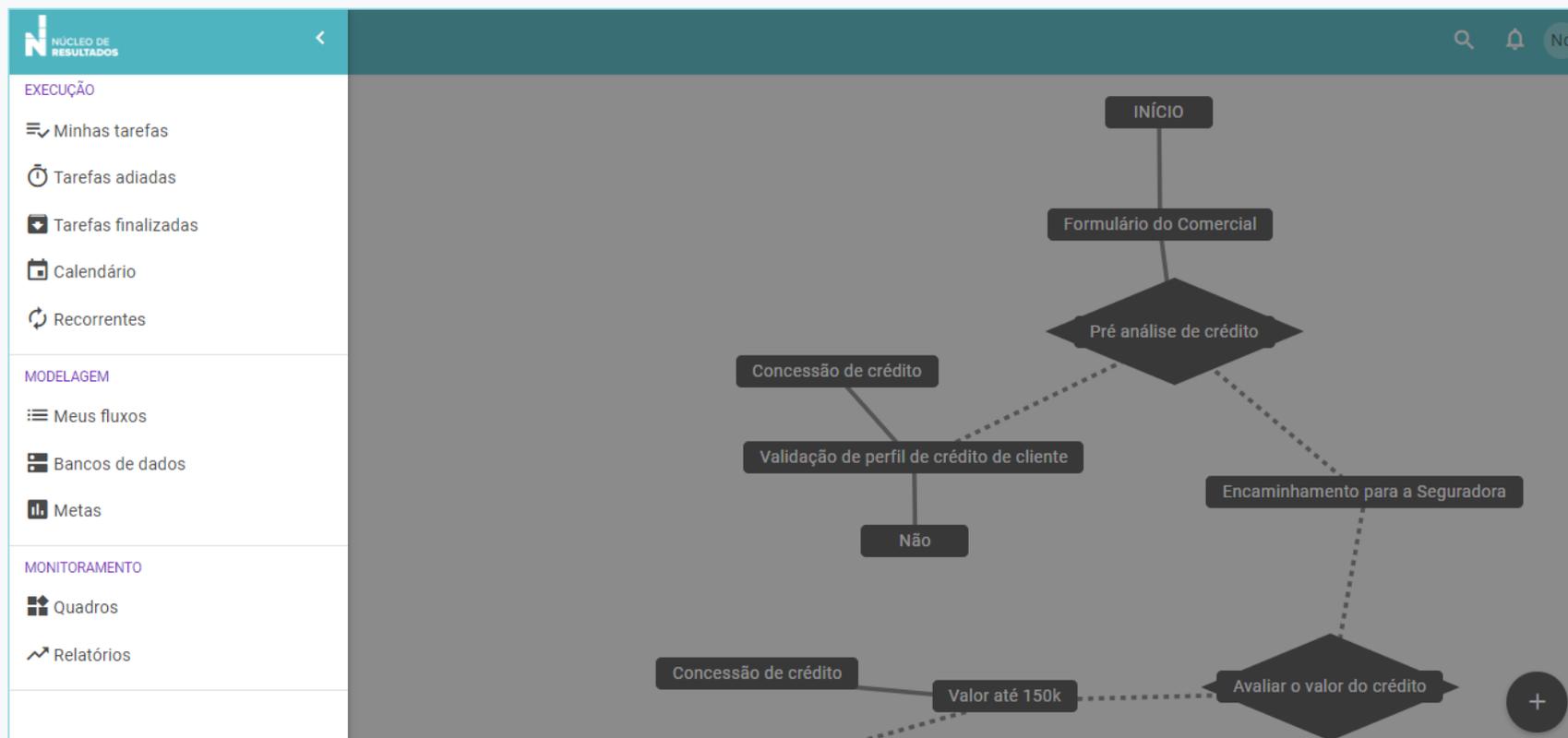


Em verde as atividades redefinidas para melhoria do processo.



3.3 reestruturação (automação)

Se necessário, desenvolvemos fluxo de atividades em nosso sistema *Meu Gestor*.

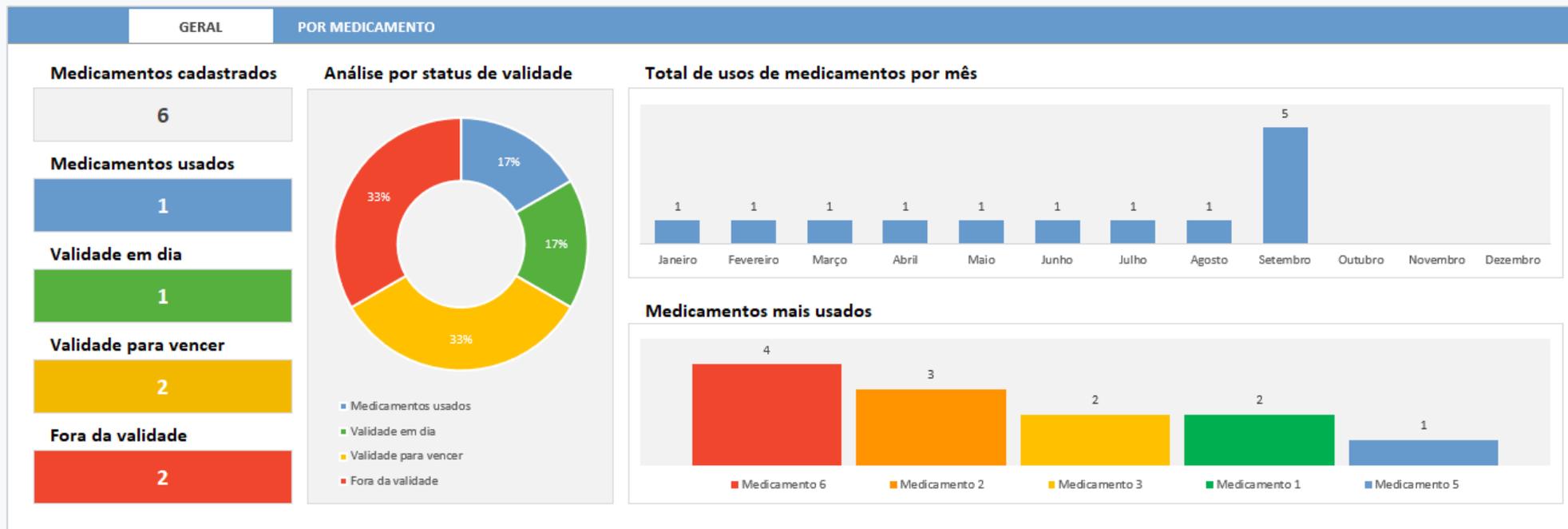


Tela de construção de Fluxo de Atividades.



4. resultado (indicadores)

Então, estruturamos indicadores de gestão para apurar assertivamente os resultados.



Modelo de dashboard (pode variar a partir do software utilizado)

RESULTADOS EM NÚMEROS

números de sucesso

**+ 40
Empresas
Atendidas**

**+ 600
Processos
Reestruturados**

**+ 50.000
Horas de retrabalho
eliminadas**

**+ R\$6,0 milhões
de economia
gerada (anual)**

Resultados Alcançados

Cada cliente possui uma demanda específica, dessa forma os resultados são variáveis, mas, em mais de 85% de nossos clientes, alcançamos:

- ✓ Fortalecimento dos pilares de Cultura e Propósito;
- ✓ Aumento da produtividade individual e de equipe;
- ✓ Eliminação de gargalos e pontos de perda financeira;
- ✓ Aumento da confiabilidade das informações gerenciais;
- ✓ Melhor previsibilidade de resultados;
- ✓ Aumento da lucratividade em curto prazo.



PARCERIAS DE SUCESSO

alguns clientes



OPY HEALTH

Fundo de investimento em gestão hospitalar, com atuação em PPP em MG e MA.



MAGNESITA REFRAATÓRIOS

Atual RHI Magnesita. Líder mundial em soluções integradas e maior produtor de tijolos refratários do mundo.



CLINICA DO LEITE

A maior referência de para atividades analíticas relacionadas à qualidade do leite do Brasil, que atende empresas como Nestlé, Italc, Danone, e outras 560.



CELER BIOTECNOLOGIA

Empresa referência em fabricação de equipamentos e soluções para o setor de diagnóstico clínico humano e veterinário.



DOX BRASIL

Indústria de aços planos e longos, com plantas em MG e RJ e mais de 20 produtos entregues em todo o Brasil.



GRUPO BERNOULLI

Uma das maiores redes de ensino do país, que alcança mais de 150.000 alunos no Brasil.

Conhecimento de classe mundial

Atuamos de forma conjunta com empresas de referência em excelência internacional.

Assim, oferecemos o que há de mais moderno e inovador em termos de:

- ✓ Desenvolvimento de liderança.
- ✓ Processos de gestão com foco em normas ISO.
- ✓ ERP especializados e integrados.



escola do caos

ESCOLA DO CAOS

Escola de liderança e inovação, com método próprio “3Rs”, desenvolvido com as mais eficientes técnicas da neurociência.



SANKHYA GESTÃO EMPRESARIAL

Uma das mais inovadoras empresas de ERP do Brasil, que segue as melhores práticas da Administração.



IRCA GLOBAL LATAM

O IRCA é referência mundial em soluções para gestão de risco operacional, com um portfólio estruturado pelas melhores práticas de governança, normas e sustentabilidade econômica.



Software para Qualidade

QUALIEX (GRUPO FORLOGIC)

Uma das maiores empresas de Gestão da Qualidade da América Latina, com software especializado em Planejamento Estratégico e normas ISO.

THIAGO É UM CONSULTOR QUE TRABALHA COM TOTAL RESPEITO AOS VALORES E PRINCÍPIOS DA EMPRESA, E QUE CONSEGUE DISSEMINAR DE FORMA PRÁTICA OS CONCEITOS IMPORTANTES DA GESTÃO, SEMPRE ESTIMULANDO O DESENVOLVIMENTO DAS PESSOAS."

ADEMAR FAKRI VASCONCELOS, presidente da Sabrina Joias

LORENA É UMA PROFISSIONAL BRILHANTE. SEU TRABALHO AGREGOU MUITO À MINHA EMPRESA. RECOMENDO FORTEMENTE O TRABALHO DELA E DE SUA EQUIPE. POSSUI VISÃO ESTRATÉGICA E É UMA ÓTIMA PALESTRANTE

RENATA FARIA, president na Hudson Imports



DESENVOLVER HABILIDADES, OTIMIZAR RESULTADOS!

Entre em contato agora:

-  +55 31 92000-0258
-  contato@nucleoderesultados.com
-  www.nucleoderesultados.com
-  br.linkedin.com/in/nucleoderesultados