

Orto&Cia: construindo uma visão de futuro



Nome da empresa (fantasia): Orto&Cia

Nome do empresário: Rafael Lobato

Cidade: Rio de Janeiro

Setor econômico: Saúde e bem-estar, aluguel de material médico

Em 2015, após desfazer uma sociedade, Rafael Lobato fundou a Orto&Cia, com sede no Méier, Rio de Janeiro. A empresa é voltada para aluguel, venda e manutenção de cadeiras de rodas e higiênicas, camas hospitalares, andadores, muletas e outros acessórios.

Durante a pandemia, os resultados com venda e locação foram muito positivos, e o empresário resolveu atuar mais agressivamente no B2B (*business to business*). Prevendo uma eventual queda da demanda residencial de seus produtos, passou a oferecer para hospitais o serviço de manutenção que fazia nos seus equipamentos. O empresário, entretanto, precisava de novas ferramentas e outros métodos para manter o ritmo de vendas. O foco no mercado institucional trouxe um crescimento de 100% de 2021 para 2023 no serviço de manutenção, e a venda direta cresceu 20%.

Esta é a história de crescimento e aprimoramento da Orto&Cia.

A decisão de fazer mais e melhor

A Orto&Cia funciona com ponto fixo no Méier e mantém um depósito em Tomás Coelho para distribuição e manutenção dos equipamentos. As vendas remotas são feitas por meio de televendas e do *site*. Além dos itens vendidos, a empresa faz também a entrega e retirada de equipamentos alugados, presta serviços recorrentes de manutenção para três grandes hospitais e aplica rotineiramente para compras públicas. Atualmente, conta com oito funcionários diretos e três indiretos.

As melhores margens do negócio vêm da locação dos equipamentos (cadeiras e camas), seguida pelo serviço de manutenção e, por fim, a revenda. Apesar de ter um resultado líquido menos favorável, a

revenda de itens de recuperação médica permite a compra por conveniência: o cliente aluga equipamentos e compra tudo o que precisa em um mesmo lugar. A empresa tinha bons resultados, mas Rafael percebeu que, sem melhorias internas, não conseguiriam alavancar após o fim da pandemia.

A Orto&Cia fortaleceu a presença digital e, com um catálogo de mais de 1,5 mil itens, busca ofertar tudo que o paciente ou seus familiares precisam com qualidade e rapidez. Percebendo, ainda em 2022, que tinha capacidade de ampliar seus produtos e serviços e captar mais clientes, a empresa buscou capacitar funcionários, mapear oportunidades de mercado e desenvolver materiais e estratégias institucionais para venda de prospecção focada em outras empresas.

MISSÃO
Fornecer soluções completas e de alta qualidade em equipamentos e produtos hospitalares para pessoas com deficiência, com foco na excelência e em atendimento a suporte técnico, para garantir a segurança e conforto dos pacientes e profissionais de saúde.

VALORES

- Comprometimento com a qualidade
- Integridade e ética em todas as nossas atividades
- Valorização do trabalho em equipe e da diversidade
- Responsabilidade social e ambiental
- Inovação e aprendizagem contínua

VISÃO
Ser a empresa líder em soluções hospitalares no estado do Rio de Janeiro, reconhecida por sua excelência em atendimento ao cliente, melhoria contínua de produtos, qualidade dos produtos e serviços e inovação tecnológica.

Orto & Cia
LUGAR DE EQUIPAMENTOS HOSPITALARES

rafaelcitra@orto-deconout.com.br
Universidade de Reabilitação Iacominação e comércio de equipamentos Ltda-egp
CNPJ 23.625.109/0001-09
Rua Silva Barreto 81 Loja D, Maré 20735-080 Rio de Janeiro/RJ

(21)99844-6726

Plano para a empresa: Sebrae e muita mão na massa

A história do Sebrae com Rafael começa com a sensibilização para o programa Impulsiona Serasa Sebrae, em outubro de 2022. O foco do projeto era a melhoria da competitividade e o aumento do faturamento das empresas. Assim, durante alguns meses, a Orto&Cia recebeu conteúdos relacionados a Liderança, Planejamento, Gestão Financeira, Vendas, Inovação, Análise Competitiva de Oportunidades, Presença Digital e Acesso a Mercado.

Ao longo dessa jornada, Rafael percebeu algumas fragilidades do negócio e decidiu refazer a comunicação visual da empresa. Nesse momento, precisou revisar a identidade organizacional também. Essa demanda foi atendida pela participação no Sebraetec de Comunicação Visual, em março de 2023. A partir dessas definições, construiu um catálogo de produtos e serviços (meios digital e físico), buscou intensificar as agendas comerciais (que ficam diretamente com ele) e, como último passo, investiu em um site mais moderno, atrativo e de fácil uso para o público. Esse projeto foi viabilizado em junho de 2023, com o Sebraetec de Mídias Digitais.

A melhoria dos canais, do investimento nos colaboradores e da revisão da estratégia do negócio trouxe resultados significativos para a empresa. A Orto&Cia não só conseguiu substituir as vendas que não vinham mais das locações domiciliares com a mesma força (considerando a queda da curva de casos de Co-

vid), como cresceu expressivamente. Esse processo aconteceu durante todo o primeiro semestre de 2023.

A intensificação da presença digital, atrelada a uma agenda estratégica de visitas a empresas, portando materiais institucionais bem formatados, permitiu bons resultados. Importante também destacar que Rafael sempre valorizou o monitoramento das ações implementadas. Antes mesmo do contato com Sebrae, já investia em uma gestão que planejava, monitorava, corrigia e se mantinha focada nas metas estabelecidas. Uma lição que ficou dessa jornada foi que a antecipação das iniciativas e a procura por oportunidades é fundamental para o processo de fortalecimento da empresa.

Novo direcionamento comercial

Com a atuação no mercado hospitalar minimamente estabelecida, o objetivo agora é manter as três grandes redes que atende com serviço de manutenção. Rafael permanece atento aos serviços adicionais que trazem vantagens competitivas (soldas específicas, manutenção eletrônica e prevenção da parte de automação) e já representam 10% do faturamento.

Com o *site* e uma maior presença digital, esse serviço também está sendo oferecido para pessoas físicas. O trabalho de manutenção residencial para os próximos meses será o foco de atenção da empresa em termos de venda ativa. O setor de compras públicas ainda não trouxe resultados concretos, mas Rafael rompeu com a empresa que fazia suas concorrências e está no processo de aplicar sozinho para os editais.

O planejamento da Orto&Cia inclui a ampliação de locação para residências, manutenção de equipamentos em residências e empresas e redução da revenda de produtos. O período da pandemia trouxe a Rafael a inquietação permanente, o interesse pelas oportunidades que se apresentam e a disposição de correr riscos calculados para um crescimento qualificado do negócio.





PERFIL DA AUTORA

Fabiana Xavier Ramos trabalha no Sebrae desde 2012 e atua na área de Atendimento do Escritório Regional Rio I. Trabalha com atendimento a empresas, é interlocutora de Políticas Públicas, Afro empreendedorismo, Encadeamento Produtivo, Sustentabilidade e Fabricação Inteligente. é pós-graduada em Gestão de Projetos, mestre em Sociologia e é graduada em História e Ciências Sociais.

Fabiana escolheu escrever sobre a empresa Orto&Cia pela possibilidade de demonstrar uma jornada de investimento em soluções Sebrae atrelada a resultados de médio prazo.

