

## COMUNICAÇÃO TRANSPARENTE

*A garantia de bons resultados em longo prazo para qualquer negócio depende cada vez mais da transparência e da postura ética nas várias esferas de relacionamento possíveis em nível corporativo, começando pela formação societária, passando por fornecedores e funcionários e chegando até os clientes. É nesse contexto de lealdade, onde todos saem satisfeitos e com a certeza de que podem confiar uns nos outros, que se perpetua tanto a imagem quanto o crescimento de uma organização. Quem dá o exemplo é o engenheiro Reinaldo Pires, diretor da Phonoway Sistemas – www.phonoway.com.br - especializada na venda e na implementação de sistemas de telefonia para empresas. Depois de trabalhar em grandes multinacionais no ramo da tecnologia e de viajar pelo mundo inteiro, desbravando as fronteiras até mesmo da Antártida, ele decidiu apostar no empreendedorismo para colocar em prática a experiência acumulada que lhe permitiu visualizar uma oportunidade em termos de prestação de serviços na área de telecomunicações no Brasil. Como sócio majoritário, Pires divide o conselho de acionistas com mais nove pessoas, além de manter uma forte relação de parceria com a corporação onde atuou profissionalmente por 13 anos. Em depoimento exclusivo, ele relata de forma pontual os detalhes dessa trajetória empreendedora bem sucedida.*



Reinaldo Pires

**“Foi uma estratégia que adotamos quando percebemos que, tendo apenas um fornecedor, ficaria mais fácil do que trabalhar com várias marcas diferentes.”**

dores teriam dificuldade para transformar seus negócios em algo voltado às novas soluções. Vislumbrando essa carência e, em conjunto com outros colegas que estavam preparados, comecei a pensar na possibilidade de empreender.”

### Sociedade

“No segundo ano de vida da Phonoway, meus sócios tiveram grandes oportunidades para sair do negócio. Eu comprei a parte deles e fiquei só com o meu irmão Gilson que também saiu da multinacional alemã para trabalhar comigo. Hoje somos 10 sócios, entre executivos, gerentes e especialistas, incluindo os dois que acabaram voltando com o tempo. Cada um tem uma participação societária que começou pequena, mas trabalhamos com um mecanismo em que os próprios resultados podem convertidos em novas cotas. Fazemos

reuniões algumas vezes por ano e três diretores executam os planos estratégicos aprovados por todos. Esse bom relacionamento só possível em razão da transparência e da confiança com que administramos o negócio. Em 2000, vieram as privatizações das telecomunicações, o que causou uma explosão no mercado. As empresas começaram a colocar muitas linhas telefônicas e nós começamos a crescer muito até chegarmos à liderança.”

### Parceria forte

“Desde 1992, temos uma parceria de exclusividade com um fornecedor por opção. Foi uma estratégia que adotamos quando percebemos que, tendo apenas um fornecedor, ficaria mais fácil do que trabalhar com várias marcas diferentes. Nós sabíamos que só essa empresa tinha a linha completa, do telefone usual que fica em cima da mesa até um call center para telemarketing, o que tornava mais acessível para nós a mão-de-obra especializada, o material de reposição e o estoque. No nosso segmento, o sonho de todos é ter um grande cliente e um grande fornecedor, mas também é o grande medo. Fizemos um balanço dos riscos e decidimos manter esse esquema de lealdade, pois conquistaríamos o sucesso e o respeito do mercado dessa forma, preservando a rentabilidade contínua de toda a cadeia envolvida no processo para podermos vender bem todos os meses.”

Realização: IMEMO – Instituto da Memória Empresarial  
Diretor: Dorival Jesus Augusto – Conselho Assessor: Alberto Borges Matias (USP), Alencar Burti, Aparecida Te Rezinha Falcão, Carlos Sérgio Serra, Dácio Múcio de Souza, Dante Matarazzo, Elvío Aliprandi, Irani Cavagnoli, Irineu Thomé, José Serafim Abrantes, Marcos Cobra (FGV), Pedro Ernesto Fabri, Roberto Faldini, Yvonne Capuano.  
Publicação: Hifen Comunicação Editorial – Redação: Maria Alice Carnevali – Revisão: Lírio Carlos da Silva.  
e-mail: [sala@empresario.com.br].

APOIO:

### COMUNICAÇÃO TRANSPARENTE

Reinaldo Pires, diretor da Phonoway Sistemas, especializada na implementação de sistemas de telefonia para empresas, relata uma trajetória empreendedora pautada pela transparência nas relações, visando a projeção do sucesso contínuo no mercado brasileiro.