SEBRAE SP

GESTÃO EFICIENTE EM MOMENTOS DE TURBULÊNCIAS

Apresentação

Nome: JOSÉ CARLOS CAVALCANTE

Formação: Administrador de Empresas e Contador

Pós-Graduação: Administração Financeira e Controladoria

Cursos de Especialização:

- Formação de Consultor de Organização – USP
- Programa Líder 2020 – Fundação Dom Cabral
- Empreendedorismo – Babson College Boston
- Leader Coaching Training – IBC

Cargo Atual:

- Gerente Regional do Sebrae-SP Campinas

Missão do Sebrae-SP

"Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo, para fortalecer a economia nacional"

Cri$e ponto de vista positivo

"Sim, eu ouvi falar sobre CRI$E, mas decidi que eu e a minha empresa não iremos participar."

Cri$e ponto de vista negativo

Planos Econômicos do Brasil

1. *Plano Cruzado, fevereiro/86*
2. *Plano Cruzado II, novembro/86*
3. *Plano Bresser, julho/87*
4. *Plano Verão, janeiro/89*
5. *Plano Collor, março/90*
6. *Plano Collor II, janeiro/91*
7. *Plano Real, junho/93*

Tripé Macroeconômico

PLANO REAL

✓*POLÍTICA MONETÁRIA*
Metas da Inflação
✓ *POLÍTICA CAMBIAL*
Câmbio flutuante.
✓ *POLÍTICA FISCAL*
Superávit Primário

BRASIL 2.010

SEBRAE SP

- ✓ *Expansão de 7,5% no PIB.*
- ✓ *Inflação em torno de 5% sob controle.*
- ✓ *Baixo desemprego*
- ✓ *Programas de investimentos em infraestrutura.*
- ✓ *Alegria de sediar a Copa do Mundo em 2.014 e a Olímpiada em 2.016.*

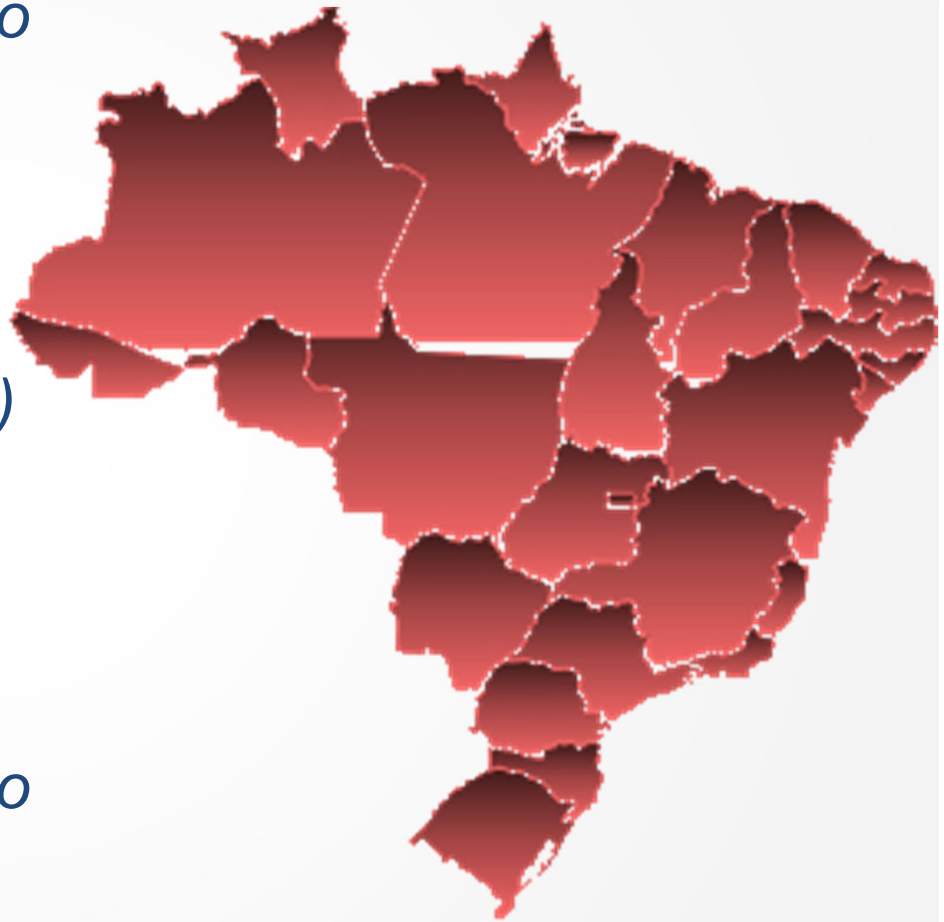
BRASIL 2.014 e 2.015

SEBRAE SP

- ✓ *O PIB desabou.*
- ✓ *A indústria travou.*
- ✓ *A inflação aumentou.*
- ✓ *O real desvalorizou.*
- ✓ *Escândalos de corrupção.*
- ✓ *Risco de apagão de energia elétrica.*
- ✓ *Racionamento de água.*
- ✓ *Crise política.*
- ✓ *Aumento do desemprego.*
- ✓ *Altas de tarifas, impostos e juros.*

Causas

1. *Desvalorização excessiva do câmbio.*
2. *Incentivo exagerado ao consumo.*
3. *Estatização do crédito (inclusive o de má qualidade)*
4. *Abuso da contabilidade criativa.*
5. *Controle suicida dos preços/tarifas públicas*
6. *Influência forte do governo no Banco Central.*
7. *Deterioração continuada do saldo da balança comercial.*



Natan Blache
Tendências Consultoria

Efeitos Perversos

1. *Alto Deficit em Conta Corrente.*
2. *Superavit Primário Baixo.*
3. *Dívida Bruta Alta.*
4. *Baixo Crescimento do PIB.*
5. *Inflação Alta.*
6. *Juros Altos.*

Cri$es no Brasil

Crise Econômica
Crise Política
Crise Ética e Moral

Equipe Econômica Atual

Joaquim Levy, Fazenda + Alexandre Tombini, BACEN + Nelson Barbosa, Planejamento

- **DESAFIOS**
  - Reequilibrar o orçamento público
  - Conter a Inflação
  - Estancar as perdas do balanço de pagamentos
- **METAS**
  - Inflação de 4,5% a.a.
  - Superávit Primário de 1,2% do PIB 2015
  - Superávit Primário de 2,0% do PIB 2016
- **OBSTÁCULOS**
  - Alinhamento do discurso com resto do governo
  - Resistências no Congresso
  - Orçamento de 2015 com emendas parlamentares vinculadas

3º trimestre/2015

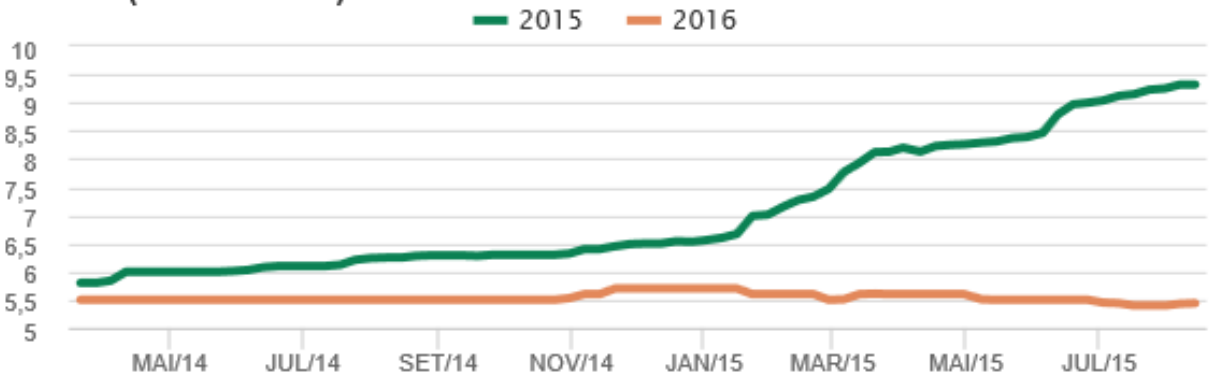
Contração na Economia 2.016...

SEBRAE SP

Boletim Focus – Indicadores de mercado

Variação das medianas das previsões semanais dos analistas consultados pelo BC

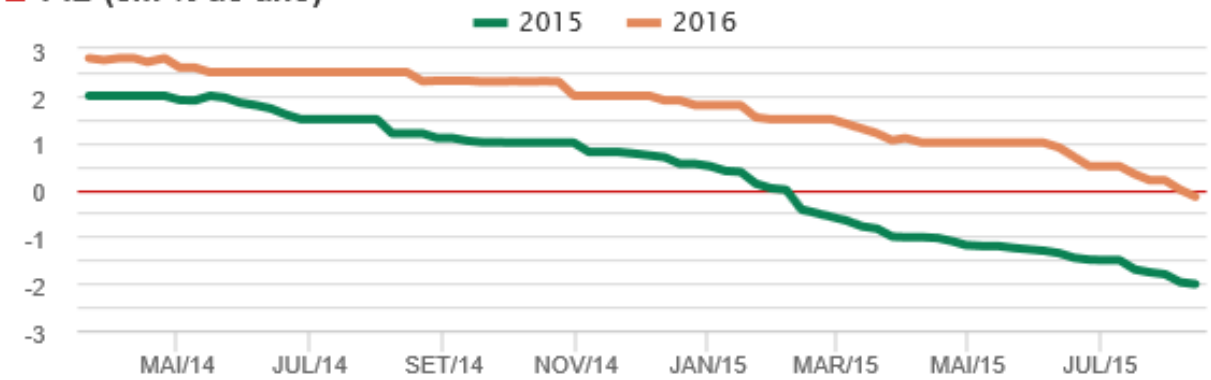
IPCA (em % ao ano)



9,32%

5,44%

PIB (em % ao ano)

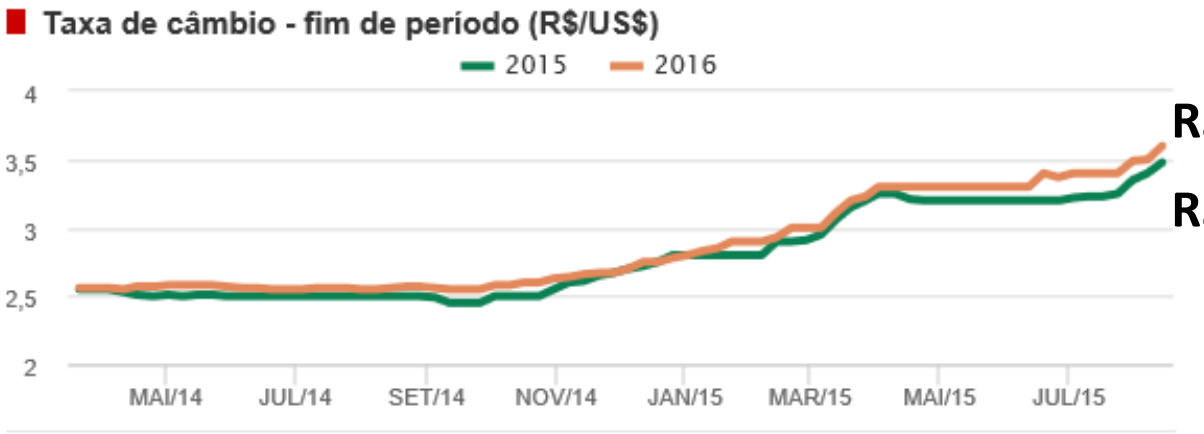


- 0,15%

- 2,01%

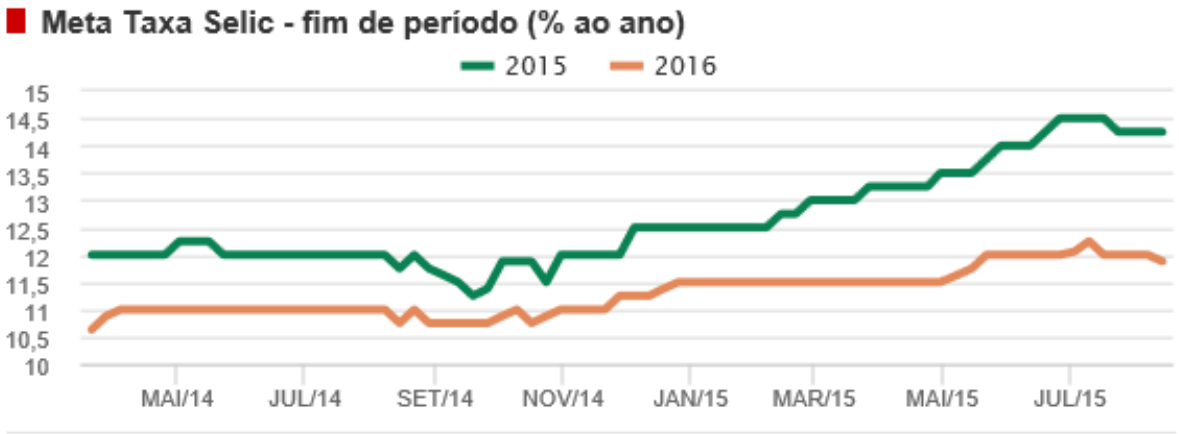
14/08/2.015

Câmbio e Juros para 2.016...



R$/US$ 3,60

R$/US$ 3,48



14,25%

11,88%

Fonte: Banco Central/Focus

14/08/2.015

Estimativas do Orçamento 2.016

ESTIMATIVAS DO ORÇAMENTO 2016
Déficit de **R$ 30,5 bilhões**
Salário mínimo de **R$ 865,50**
Inflação de **5,4%**
Crescimento da economia de **0,2%**

Tendências para 2.015

- Maior dificuldade de leitura de cenário
- O pessimismo prepondera sobre o otimismo
- Medidas de ajuste econômica provocarão recessão
- Desemprego tende aumentar
- A inflação permanecerá pressionada
- Crédito ficará mais caro e escasso
- Há riscos de uma crise cambial

SEBRAE SP

INDICADORES INDUSTRIAIS

JUNHO

Brasília, 04 de agosto de 2015

CNI

QUADRO RECESSIVO SE INTENSIFICA NO SEGUNDO TRIMESTRE

TODOS OS INDICADORES CAÍRAM ENTRE O PRIMEIRO E O SEGUNDO TRIMESTRE

EMPREGO REGISTRA A QUINTA BAIXA SEGUIDA

MAIORES QUEDAS OCORRERAM NO FATURAMENTO E NAS HORAS TRABALHADAS

APENAS MASSA SALARIAL E RENDIMENTO MÉDIO CRESCEM EM JUNHO

SEBRAE SP

CNI

trimestre

O desempenho da indústria foi bastante negativo no segundo trimestre do ano, como apontam os resultados de junho. Todos os indicadores apresentaram queda na comparação do primeiro com o segundo trimestre, nas séries dessazonalizadas. Ou seja, o nível da atividade industrial, que já era baixo, ficou ainda menor.

Junho 2015

Faturamento

Dessazonalizado (Índice de base fixa: média 2006 = 100)

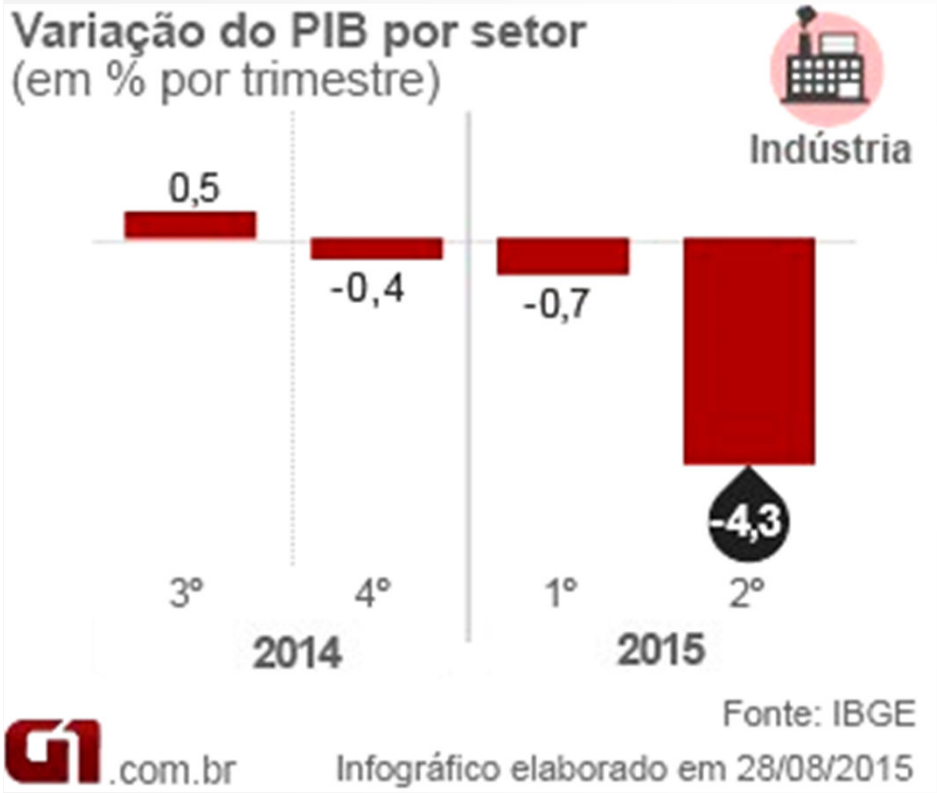
Deflator: IPA/OG-FGV

Recessão Técnica

"RECESSÃO TÉCNICA"

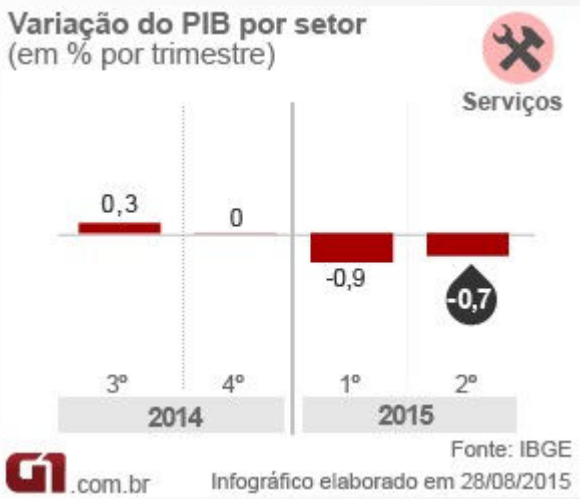
- Ocorre quando a economia registra dois trimestres seguidos de queda.
- Essa retração de 1,9% é a maior desde o primeiro trimestre de 2009.

Variação do PIB Indústria



De acordo com o IBGE a queda registrada na indústria foi puxada principalmente pelo desempenho negativo da construção civil que recuou 8,4% e a industria de transformação que sofreu uma forte queda de 3,7%.

Variação do PIB por setores



Industria: - 4,3%

Agropecuária: - 2,7%

Serviços: - 0,7%

Tendências para 2.016?

SEBRAE SP

"A cri$e no Brasil é um fato. Mas, não adianta ficar só chorando com o ambiente externo à empresa que ela não consegue mudar. Então temos que mudar o ambiente da empresa***: inovar as formas de fazer, investir na produtividade e olhar para o médio e longo prazo***."

Nizan Guanaes

A palavra "CRISE" em chinês

危機

Perigo Oportunidade

Pronúncia: wēijī

***CRI$E** significa um momento de riscos e ameaças, mas também podemos estar diante de uma grande oportunidade na vida.*
O mais importante é saber como devemos nos comportar nas cri$es e como sair delas.

DEFINIÇÃO DE CRI$E

SEBRAE SP

"Um *momento crítico* em que se apresenta uma *situação difícil, perigosa*, que *exige decisão* para nos *proteger dela*, sendo que a mesma *em caso de insucesso*, pode *prejudicar gravemente* os nossos objetivos."

Daniel Castello - consultor

DEFINIÇÃO DE CRI$E

Por ser uma definição complexa, merece ser melhor explorada:

1. Cri$e é causada por algo. Logo, ela pode ser prevista.
2. Cri$e é uma situação. Logo, ela tem começo, meio e fim.
3. Cri$e é difícil e perigosa. Logo, não dá para esperar.
4. Cri$e permite uma decisão para sair dela. Logo, tem saída.
5. Cada um vive a cri$e de forma diferente. Logo, a minha cri$e é diferente da sua.
6. Cri$e requer competências de cri$e. Logo, exige competências específicas para enfrentá-la com sucesso.

Daniel Castello - consultor

Erro que o empreendedor/gestor pode cometer em um momento de cri$e é ...

SEBRAE SP

"O EFEITO MANADA"

Competências Específicas para a CRI$E:

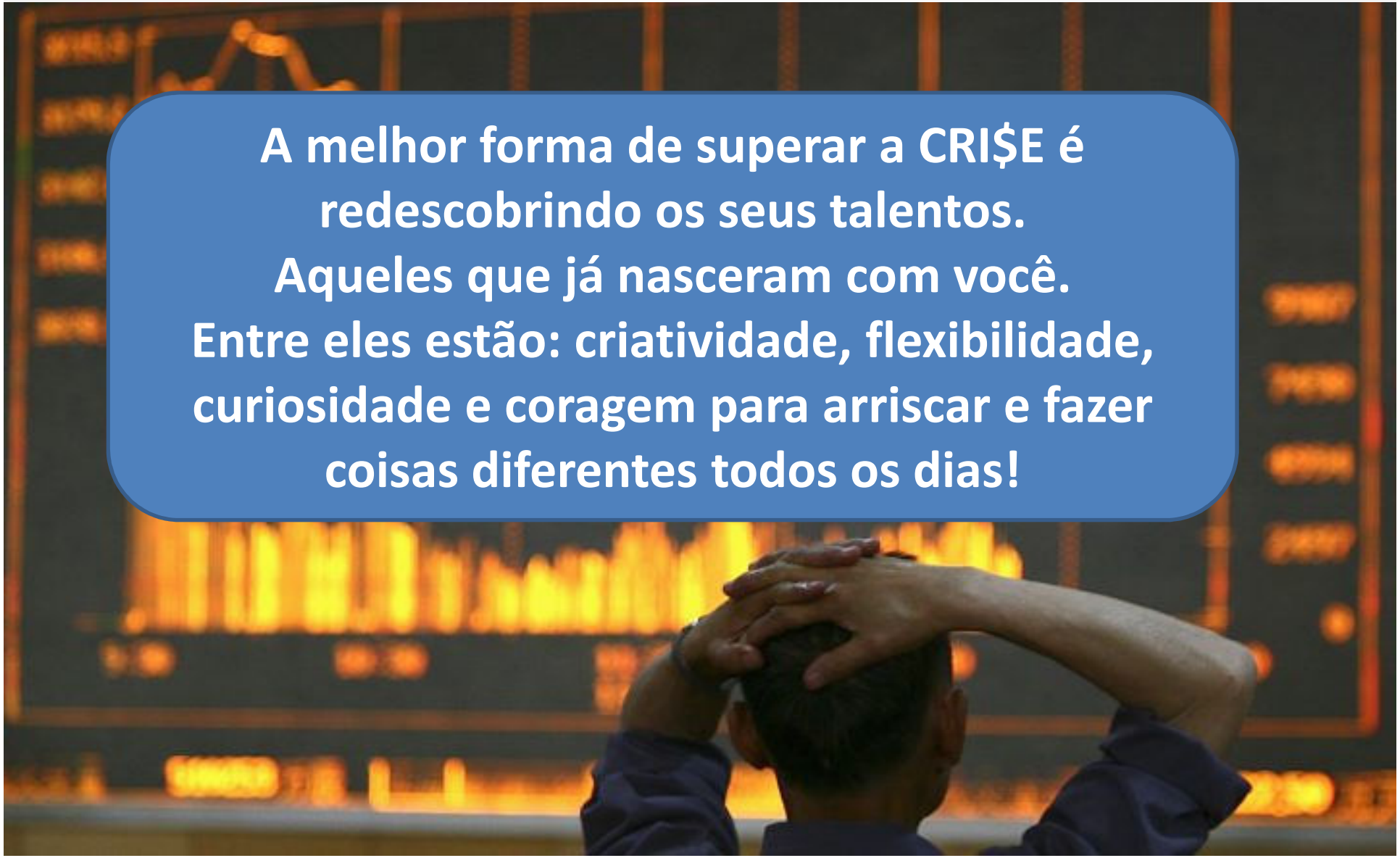
- ✓ **Capacidade analítica**
- ✓ **Agilidade nas decisões**
- ✓ **Ficar imune diante da cri$e**

Tem que fazer diferente!

Inovar!

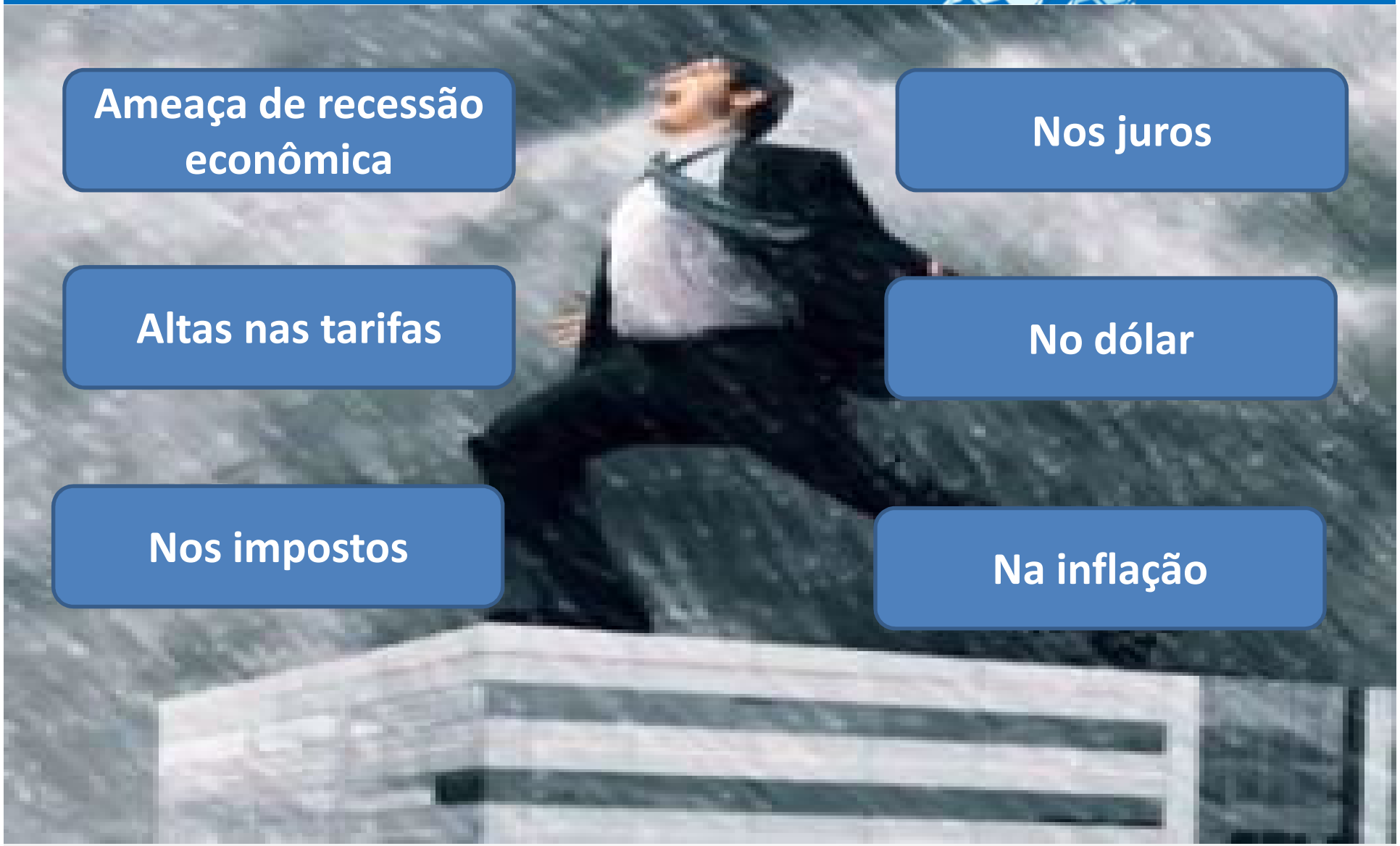
CRI$E???

SEBRAE SP



A melhor forma de superar a CRI$E é redescobrindo os seus talentos.
Aqueles que já nasceram com você.
Entre eles estão: criatividade, flexibilidade, curiosidade e coragem para arriscar e fazer coisas diferentes todos os dias!

Empresários e gestores estão enfrentando uma verdadeira tempestade...



- Ameaça de recessão econômica
- Nos juros
- Altas nas tarifas
- No dólar
- Nos impostos
- Na inflação

Como se preparar para momentos de turbulência?

SEBRAE SP

- Controle dos custos
- Gestão eficiente do caixa
- Reduzir o grau de endividamento
- Otimizar os processos produtivos
- Preparar-se para redução das vendas
- Revisar o seu mix de produtos e serviços
- Invista em comunicação
- Participe de eventos setoriais
- Seja inovador

Como se proceder diante da CRISE

SEBRAE SP

- Diante da cri$e, pessoas e empresas têm que buscar saídas criativas e inovadoras que nem sempre foram pensadas ou buscadas em tempos normais.
- Em tempos de cri$e, empresas e pessoas empreendem mudanças que não teriam coragem de fazer em tempos comuns.
- A sensação clara de "mudar ou morrer" faz aumentar a coragem e a determinação para mudar.

Conselhos para superar a Cri$e

- ***Mantenha seus objetivos**: em um período difícil não se deve alterar projetos. Adapte-se a situação e faça os ajustes necessários.*
- ***Veja oportunidades:** encontrar oportunidades em momentos de instabilidades é o melhor caminho para sair da cri$e.*
- ***Comunique-se:** é muito importante comunicar a sua visão, metas e planos. Equipes precisam de clareza, confiança e inspiração.*
- ***Inove:** não existe nada mais poderoso do que a inovação.*

Reinaldo Garcia CEO da GE América Latina

Conselhos para superar a Cri$e

- ***Investir:*** *não cancelar ou adiar investimentos em produtos novos, eficiência e melhorias tecnológicas que são fundamentais para a estratégia da empresa no longo prazo.*
- ***Corte cirúrgico:*** *fazer reduções focadas nas despesas administrativas e nas que não agregam valor.*
- ***Olho aberto****: cuidar dos melhores talentos e aproveitar para trazer os talentos do mercado que ficam disponíveis na cri$e.*
- ***Comunicação:*** *reforçar a estratégia de MKT nas áreas onde a empresa pode ter um diferencial.*
- ***Finanças:*** *dar prioridade à geração de caixa.*

Jaime Ardila Presidente da GM América do Sul

Conselhos para superar a Cri$e

- ***Identificar oportunidades**: buscar diferenciais de atuação que ofereçam ao mercado alternativas para atingir metas.*
- ***Gestão do conhecimento:** coletar dados, converter em informações, gerar conhecimentos e transformar em inteligência para impactar diretamente os resultados.*
- ***Foco na execução:** criar alternativas para redução de custos, mitigar erros, gerar economia e potencializar os recursos próprios, incluindo capacitação de funcionários.*
- ***Retenção de talentos:** jamais, em momentos de cri$e, reduzir folha de pagamento. Manter um staff mais barato comprometerá a recuperação, quando a economia começar a recuperar.*

Nadir Moreno Presidente da UPS do Brasil

“REMÉDIOS” para CRI$E

SEBRAE SP

“REMÉDIOS” para CRI$E

- ✓ Este é o momento de retardar alguns investimentos.
- ✓Alguns, não todos, segurando decisões estratégicas mais onerosas, até que se tenha uma visão melhor do futuro.
- ✓ Reduzir despesas, sem perder qualidade ou capacidade competitiva.

“REMÉDIOS” para CRI$E

- ✓ Os colaboradores são o maior valor da empresa e seu diferencial crítico para a capacidade de competir.
- ✓ Se for inevitável demissões tratar com respeito os que saem e preservar o clima dos que ficam.
- ✓ Investir em treinamento e capacitações, demonstrando assim que está apostando no futuro.

“REMÉDIOS” para CRI$E

- ✓ Em tempos de crise, alguns gestores não conversam com as equipes para evitar constrangimentos.
- ✓ Saiba que não é a melhor opção!
- ✓ Se não conversam com o líder, as pessoas falam entre si, em geral imaginando o pior.
- ✓ Só compreendendo a dimensão da crise é possível pactuar cooperação e solidariedade.

“REMÉDIOS” para CRI$E

- ✓ Períodos de crise são propícios para buscar alternativas novas de abordagem dos clientes ou criar novos produtos.
- ✓ Observação atenta as necessidades e desejos dos clientes é uma boa fonte para descobertas criativas.

Para pensar...

- *Você acredita que o sucesso de um empresário teria alguma relação direta com o **tamanho da sua empresa**?*
- *Por que alguns pequenos negócios encontram **dificuldades para desenvolver diferenciais competitivos**?*
- *Por que todo empresário quando está com alguma dificuldade atribui toda a culpa na **falta de recursos financeiros?***

Realidade!

"Toda empresa independentemente do seu porte, deverá ter o tamanho da sua capacidade de

gestão"

Possíveis causas das "pequenas empresas" não se transformarem em "grandes negócios" ...

- *Miopia estratégica*
- *Ausência de diferenciais competitivos*
- *Gestão insuficiente*

MIOPIA ESTRATÉGICA

- *Neste caso a empresa só enxerga o presente, o dia-a-dia, o operacional.*
- *Os gestores são reativos, sempre estão preocupados com o presente sem grandes aspirações futuras.*

Reflexão Estratégica

Quem somos?

O que estamos fazendo?

Por quê?

O que queremos ser

no futuro?

Por quê?

Como vamos chegar lá?

Gestão Estratégica

- *É um processo de desenvolvimento e execução de ações competitivas para ampliar o sucesso da empresa no presente e no futuro.*
- *Inclui neste processo:*
  - *Análise da situação atual*
  - *Formulação de estratégias e objetivos*
  - *Implementação e avaliação*

- ***MISSÃO*** – qual o *motivo inspirador e desafiante* para continuar o seu negócio?
- ***VISÃO*** – *o que você deseja* para a sua empresa no futuro?
- ***ESTRATÉGIA*** – *o que você vai fazer* para alcançar a visão e desempenhar a missão com sucesso?
- ***TÁTICA*** – *como você vai conseguir* desenvolver a sua missão e estratégia bem como, quando e quanto vai custar a implementação?

AUSÊNCIA DE DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Vantagens e benefícios exclusivos que a empresa proporciona aos seus clientes e que a concorrência ainda não tem condições de oferecer.

DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- *Capacidade da empresa de agregar mais valor do que as outras empresas no mesmo produto ou serviços.*
- *As finalidades da vantagem competitiva é reduzir custos e/ou criar valor para o cliente.*

EXEMPLOS DE DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- *Marca conhecida*
- *Localização favorecida*
- *Preços competitivos*
- *Qualidade dos produtos e serviços*
- *Força de venda*
- *Garantia e Assistência Técnica*
- *Rapidez na entrega*
- *Colaboradores comprometidos e motivados*
- *Infraestrutura adequada*
- *Processos internos adequado com as operações*

COMPETITIVIDADE & INOVAÇÃO

SEBRAE SP

INOVAR OU DESAPARECER

SEBRAE SP

ERROS FATAIS

- Ignorar as mudanças do mercado.
- Hesitar ao adotar novas tecnologias.
- Desprezar a inovação
- Manter uma estrutura fossilizada.

O sucesso de hoje não garante o sucesso de amanhã!

Ou você inova ou desaparece!

A necessidade de novas ideias

Se você pensa que terá sucesso em conduzir seu negócio nos próximos dez anos do mesmo modo que você fez nos últimos dez anos, você está perdido. Para ter sucesso, você tem que perturbar o presente.

Roberto Goizueta
Chief Executive, Coca Cola

GESTÃO INSUFICIENTE

- *Falta de planejamento*
- *Decisões equivocadas*
- *Execução ineficaz*

Uma das regras no mundo dos negócios é a seguinte:

"A taxa de sucesso ou fracasso de qualquer empresa é diretamente proporcional à força e nível de profissionalismo da gestão".

GESTÃO

- ✓ Planejar
- ✓ Executar
- ✓ Monitorar
- ✓ Avaliar

GESTÃO

Ausência de planejamento

IMPROVISAÇÃO

Se não houver execução

PERDA DE TEMPO

Falta de monitoramento

DISPLICÊNCIA

Não avaliar os resultados

DESPERDÍCIO

2P1LM

Os fatores que garantem o sucesso de qualquer negócio:

- ✓ **PESSOAS**
- ✓ **PROCESSOS**
- ✓ **LIDERANÇA**
- ✓ **MÉTODO**

2P1LM

- ***PESSOAS*** – colaboradores competentes e comprometidos.
- ***PROCESSOS*** – *conjunto* de atividades ou tarefas relacionadas para se atingir algum objetivo.
- ***LIDERANÇA*** – é o processo de conduzir pessoas, transformando-os em um time que gera resultados.
- ***MÉTODO*** – maneira de fazer alguma coisa, segundo certos princípios e em determinada ordem.

Para pensar...

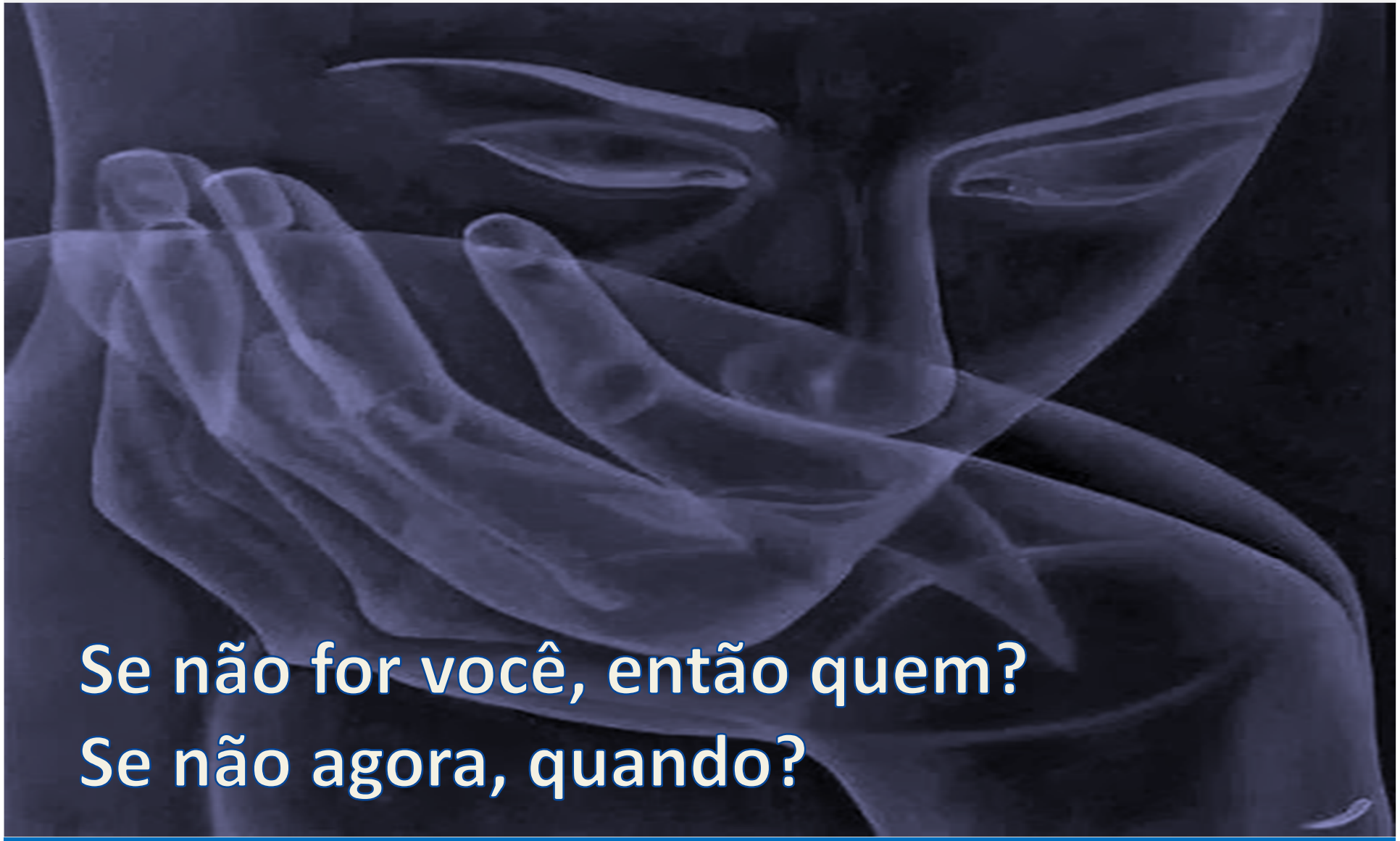
"Em um futuro próximo, haverá excesso de empresas empregando pessoas com qualificações semelhantes, oferecendo produtos e serviços semelhantes, com qualidade e preços semelhantes, onde todos estarão competindo.
Como consumidores, ok, gostamos de ter liberdade de escolha e ficamos cada vez mais exigentes.
Afinal, quando o consumidor tem escolha, é ele que manda.
Como empreendedores, entretanto, não vai ser moleza.
Não será nada trivial criar vantagens competitivas sustentáveis em um ambiente com tanto dinamismo e opções.
Dentro deste ambiente extremamente ofertado, a diferenciação em relação aos concorrentes e o conhecimento do consumidor não será apenas um desejo das empresas mas uma necessidade para garantir sua sobrevivência".

O que você vai fazer diferente
a partir de agora?

SEBRAE SP

Ou você faz ou não faz, não tente!

O que você pode fazer? Quando?


Se não for você, então quem?
Se não agora, quando?

Estamos quase terminando...

"Um verdadeiro gestor precisa ter três habilidades: liderar pessoas com excelência; gerenciar processos com grande eficácia e eficiência; e planejar estratégias com forte visão de futuro."

O que o Sebrae-SP oferece?

GESTÃO

INOVAÇÃO

MERCADO

Sebrae-SP oferece:

ATENDIMENTO – individual ou coletivo, presencial ou remoto através orientações e consultorias

CAPACITAÇÕES – cursos e oficinas presenciais e remotos

SOLUÇÕES DE INOVAÇÃO – para empresas dos setores: Agro, Comércio, Indústria e Serviços

ACESSO NOVOS MERCADOS
Feiras, Rodadas de Negócios e Missões

ACESSO AO CRÉDITO
Informações, orientações e seminários

SEBRAE SP

PROGRAMA DE COMPETITIVIDADE DA INDÚSTRIA

Realização:

SEBRAE SP CIESP SESI SENAI

SEBRAE SP

namedida

SEBRAE FORTALECENDO SUA MICROEMPRESA

SEBRAE SP

SEBRAE inova

Mensagem Final

0800 570 0800
www.sebraesp.com.br
radio.sebraesp.com.br
facebook.com/sebraesp
instagram.com/sebraesp
twitter.com/sebraesp
flickr.com/sebraesp
youtube.com/sebraesaopaulo

SEBRAE SP

Obrigado.

Nome do JOSÉ CARLOS CAVALCANTE
E-mail cavalcante@sebraesp.com.br
Fone: (19) 3243-0277