

Programa Central de Negócios



Soluções para Pequenas Empresas

- Nada mais é do que a cooperação entre empresários / empreendedores de forma estruturada e continuada por meio de ações convergentes que buscam ampliar os seus negócios pelos benefícios conjuntos que possam gerar devido à união, a força e o compartilhamento de soluções.

A Metodologia

- **A metodologia possui seis fases diferentes, que podem ser utilizadas independentemente, de acordo com o perfil e a evolução do grupo, contando com um moderador cedido pelo SEBRAE/PR. As fases são as seguintes:**
 - Preliminares (essencial)
 - Preparação
 - Básica
 - Intermediária
 - Avançada
 - Fechamento

Quais as principais ações que poderão ser realizadas?

- **Negociação com fornecedores de produtos, insumos e equipamentos;**
- **Padronização de fachada de loja;**
- **Definição de marca própria;**
- **Propaganda conjunta em volantes, folhetos, rádio e televisão;**
- **Desenvolvimento de melhor comunicação interna da loja;**
- **Treinamento conjunto dos colaboradores;**
- **Orientação sobre o mix de produtos;**
- **Cartão de crédito para o consumidor;**
- **Fornecedores de serviços diversos, de forma coletiva;**
- **Sistemas informatizados e integrados;**
- **Centrais de serviços contábeis, tributários e jurídicos;**
- **Contratação de consultorias compartilhadas;**
- **Participação coletiva em feiras/eventos do setor e;**
- **Participação de rodadas de negócios com clientes e fornecedores.**

1. Preliminar

- **É a fase que compreende as etapas de reconhecimento e avaliação dos empresários que pretendem implantar uma Central de Negócios, envolvendo os seguintes módulos:**
 - Reconhecimento do grupo de atuação
 - Estudo de Cenário e Tendências do Setor
 - Palestra de Sensibilização
 - Levantamento de informações
 - Preparação, Cronograma e Tabulação de Questionários
 - Apresentação Tabulação/Cronograma/Proposta

2. Preparação

- **É a fase que pregará o grupo para os aspectos comportamentais de cooperação e as definições de regras mínimas para o trabalho em conjunto.**
 - Integração e cooperação
 - Liderança I ou II
 - Diretrizes administrativas

3. Básica

- **Compreende as etapas iniciais de operação da Central de Negócios.**
 - Relacionamento com fornecedores
 - Compras conjuntas I e II
 - Marketing I e II
 - Vendas Conjuntas I e II
 - Avaliação de Resultados e Satisfação do Grupo

4. Intermediária

- **Compreende a fase em que as Centrais de Negócios buscam a formalização jurídica ou o aperfeiçoamento dos trabalhos desenvolvidos em conjunto.**
 - Jurídico/Contábil
 - Análise de Viabilidade Econômica Financeira I e II
 - Gerenciamento Financeiro
 - Tecnologia da Informação
 - Gestão Operacional
 - Lançamento da Central de Negócios
 - Avaliação de Resultados e Satisfação do Grupo

Alternativas para constituição de uma Central de Negócios do ponto de vista jurídico/contábil:

- **Associação:** facilita a contratação de funcionários, alugueis, etc.. No entanto não é permitido a emissão de notas fiscais.
- **Cooperativa:** mesmas vantagens de uma associação, pode-se emitir notas fiscais, porém, não se pode fazer transações comerciais, pois necessita que o cliente também seja cooperado.
- **Mercantil Ltda:** é a forma mais indicada, desde que sua contribuição social seja pelo LUCRO REAL, evitando alta carga tributária, no entanto, cada empresa pode possuir apenas 8% de participação na sociedade.
- **S/A:** Menos burocracia, pode ser atacado que ajuda a viabilizar volume de compra.
- **Informal:** Compram em nome de um empresário, ou apenas negociam em conjunto e o fornecedor emite NF individual.

5. Avançada

- **Para Centrais já estruturadas e formalizadas que querem expandir suas atividades e pensar estrategicamente novas ações.**
 - Distribuição Conjunta
 - Gestão Estratégica
 - Expansão da Central de Negócios
 - Relações Institucionais
 - Avaliação de resultados e Satisfação do Grupo

6. Fechamento

- **Momento em que o SEBRAE faz a apuração e avaliação dos resultados do programa e marca seu desligamento conforme estabelecido no cronograma de atuação.**
 - Reaplicação de Questionário
 - Reunião de Avaliação Geral de Resultados

Qual o custo para o empresário?

- **Isto depende do número de fases e do número de participantes, mas a estimativa é de um investimento na ordem de R\$ 120,00 por mês por empresa**

Quais são os resultados esperados, **nas** empresas participantes?

- **Central implantada e em atividade;**
- **Avaliação de todos os indicadores criados no início do programa;**
- **Ter elevado o nível de competitividade e cooperação das empresas participantes;**
- **Seguindo a metodologia, as empresas participantes deverão ter alcançado os seguintes objetivos:**
 - ganhos de produtividade e lucratividade, redução e racionalização de custos, acesso ao mercado, aprimoramento da qualidade, otimização de estoques, facilidades de acesso ao crédito e tecnologia.

Qual o tempo para a formação de uma Central de Negócios?

- **Isso depende de caso a caso, de setor para setor, pois se o grupo já possui algum trabalho coletivo anterior (núcleos, associação, APL, etc) o tempo de estruturação tende a ser menor, pois ganha-se no relacionamento entre as pessoas. Via de regra, entre 12 a 18 meses para estar estruturada, respeitando sempre as características de cada grupo.**