



**Sistema Fiep** **FIEP**



**SCE**

INSTITUTO  
STRATEGY  
CONSULTING  
& EDUCATION

**SALES, GENERAL &  
ADMINISTRATIVE (SG&A)  
PROGRAM**  
REPENSAR, REDESENHAR E  
RECUPERAR NEGÓCIOS

....

# Quem somos?



O Instituto Strategy Consulting & Education (SCE) iniciou suas atividades em 2003 e hoje contribui com o aprimoramento e desenvolvimento de executivos e colaboradores, por meio de treinamentos específicos e consultorias especializadas em mais de 280 clientes diversificados pelo país.

Auxiliamos os empresários e os executivos a superar seus principais desafios, através da transformação de processos, capacitação das pessoas e relacionamento transparente HUMAN-TO-HUMAN.



## Mas o que é Consultoria Empresarial mesmo?

É um trabalho de intervenção temporária nas organizações, executada por especialistas externos que são autoridade em determinado assunto.

A consultoria é vital quando os diretores e gestores não possuem o conhecimento técnico ou gerencial necessário para solucionar alguns problemas graves da empresa que podem levar a perdas irreparáveis

Um projeto de consultoria pode envolver:

- Aconselhar dos gestores e diretores
- Implantar de ferramentas (ex. fluxo de caixa, orçamento etc)
- Melhorar os sistemas da empresa (ERP, WMS, BI etc.)
- Reuniões de avaliação de resultados com diretores



# Cenário Econômico 2023 é preocupante?



## Brasil Macro Mensal: Pressão sobre expectativas reforça cenário de política monetária restritiva

### Visão Geral da Conjuntura

📅 16 de dezembro de 2022 📁 Atividade Econômica, Inflação, Visão Geral 📌 Agropecuária, Comércio, Crédito, Economia mundial, Finanças Públicas, Inadimplência, Indústria, INPC, IPCA, Mercado de trabalho, PIB, Política Fiscal, População ocupada, Previsões macroeconômicas, Projeção de inflação, Serviços, Setor externo, Taxa de desocupação

Por Marco A. F. H. Cavalcanti, Francisco E. de Luna A. Santos, Estêvão Kopschitz X. Bastos, Maria Andréia P. Lameiras e Leonardo Mello de Carvalho

O quadro mundial continua piorando, com inflação alta, juros em elevação e desaquecimento do nível de atividade. No Brasil, sob o impacto da política monetária apertada, o ritmo de expansão da atividade econômica em outubro e novembro dá sinais de arrefecimento na indústria e nos serviços. O mercado de trabalho, por sua vez, segue em trajetória



Uma possível recessão global vem sendo ventilada por economistas e bancos centrais do mundo todo e não à toa esse foi um dos principais temas discutidos no Fórum Econômico Mundial de 2023, em Davos.

A pesquisa Chief Economists Outlook, realizada no evento, apontou que quase a totalidade dos economistas chefes entrevistados (91%) acredita em um crescimento fraco ou muito fraco na economia americana, enquanto todos eles apontaram para o mesmo cenário na economia europeia. Ainda, quase dois terços deles acreditam que uma recessão global é provável em 2023.

Diante dessas previsões não muito animadoras, os tomadores de decisão das empresas precisam compreender o que isso significa para os negócios e se preparar para lidar de maneira eficiente com esse possível cenário. Neste artigo, compilamos informações



## De olho nos EUA, BC define juros com crise de bancos lá fora, PIB freando e inflação alta

# Quais são nossos objetivos?

- 1 Implantar PLANOS EMPRESARIAIS inteligentes e sustentáveis
- 2 Administrar VENDAS de forma consistente.
- 3 Gerar saldo de CAIXA positivo extraordinário
- 4 Reduzir CUSTOS sem deixar de ser competitivo.
- 5 Tornar PROCESSOS mais enxutos, rápidos e produtivos.
- 6 Liderar EQUIPES e aumentar a produtividade.
- 7 Otimizar o giro do ESTOQUES e comprar de forma estratégica



O que estamos tentando *conquistar*

# Nossa Equipe de Professores e Consultores



## Jerry Miyoshi Kato – CEO & FOUNDER PARTNER

Graduado em Administração pela UEL, Especialista em Finanças pela UniFAE, Mestre e Doutor em Engenharia de Produção pela UFSC. Ex-executivo sênior com passagem pelo HSBC, Britânia, FESA Global Recruiters e Móveis Romera. Viagens profissionais aos EUA, Inglaterra, Singapura e Argentina. Vinte e cinco anos de experiência nas Áreas de Operações e Finanças (Planejamento, Controladoria, Custos, Qualidade e Projetos). Treinamentos para Exxon Mobil, HSBC, Nissei, Sulista, Volvo, Tim, CEF, Copacol, Coasul, Copagril, Cooperativa Lar, Frimesa, Ecovia, Primato, Coamo, Cocamar Volkswagen, Mondelez, Vale, Dental Uni, GRPCom, Copel, Amil, Uniprime, Ernst Young, Philip Morris, Rumo Logística, Bradesco, Omni Group, Cerpa, Águas da Pedra, Globa. Itron, Marisa, Ypê, Merck, Unimed e BB. Autor do livro Curso de Finanças Empresariais pela M. Books. Atualmente é professor dos Programas de MBA da FGV, IBMEC, Trevisan, ISAE e Sustentare tendo artigos publicados no Brasil e EUA.



## Simara Salvático Pomin – DIRETORA COMERCIAL

Graduada em administração pela UEL, Especialista em Marketing pela UEL. Representante Comercial da All Nature, Creio Cosméticos, Ybera e Loer. Executiva de Vendas com passagens pelo Marajó Veículos, Ômega Diagnósticos, MP Diagnósticos, Grupo Connect e Sampa Cosméticos. Atualmente é Diretora Geral da SIEJE Autopeças Ltda. Consultoria prestada para Metalúrgica Santa Fé, Bolos do Frei, Ivecompany, Madeireira Beira Rio, Lojas Dalgallo e Café Central. Experiência comprovada em vendas técnicas consultivas, desenvolvimento de novos negócios em trabalho de visitas assertivas a prospects. Especialista em capacitação de equipes comerciais, abertura de canais de vendas e promoção de produtos no varejo.

# Nossa Equipe de Professores e Consultores



## Karin Schmidlin – ASSOCIATE DIRECTOR

Formada em Administração de Empresas e Negócios na FCJ SC, Pós-Graduada em Psicologia Organizacional e do Trabalho e em Psicanálise pela Sociosc SC. Formação em Coaching pela SBC – Sociedade Brasileira de Coaching, Master em PNL e Analista de Perfil DISC – Profiller. Empresária da área de TI por 25 anos. Atualmente é executiva da Communitex (entidade Patronal de TI em Joinville SC) atendendo demandas das empresas com Pessoas e negociação de CCT (Convenção Coletiva de Trabalho). Tem paixão por apoiar as empresa na gestão da cultura e de pessoas no lugar certo, gerando produtividade e qualidade de vida.



## Álvaro Vilarinho – ASSOCIATE DIRECTOR

Economista e mestre em Finanças e em Economia Empresarial pela EPGE - FGV. 25 anos de experiência no mercado financeiro e corporativo. Atuou em equipe de M&A e de avaliação de empresas no processo de privatização da Fosfertil, CSN e Usiminas, assim como na avaliação de operações de Project Finance e de investimentos com recursos de bancos de desenvolvimento. Atuou como membro de comitê executivo nas áreas de crédito e Investimentos de instituições financeiras. Professor de MBA do IBMEC nas disciplinas de Viabilidade Econômica e Financeira de Projetos; Finanças Corporativas e Valuation. Professor da FGV nos cursos do Programa Cademp e de MBA em Finanças Corporativas e no MBA em Finanças: Investimento e Risco. Áreas de Pesquisa: Finanças Corporativas. Valuation. Estatística. Ciência dos Dados

# À Metodologia tem que ser correta!

Sistema Fiep **FIEP**



**A experiência de quem entende de empresas:  
Os serviços são prestados na sede da empresa em reuniões periódicas previamente agendadas com os executivos de cada área.**

# Empresas Atendidas – Experiência Comprovada



# Forma de Trabalho

## Reunião de Briefing Diagnose

Será realizada um diagnóstico da empresa, identificando pontos fracos que devem ser solucionados com as atividades desenvolvidas.

## Treinamentos In Company

São cursos mensais de curta duração para capacitar os executivos participantes do projeto. Serve como preparação para as reuniões de consultoria.

## Consultoria Técnica Especializada

São reuniões mensais para construir o plano estratégico, os planos operacionais e os projetos das áreas financeira, produção, vendas, RH etc. Para implementar soluções e ferramentas práticas.

- ❖ Aumentar as Vendas
- ❖ Reduzir Custos e Despesas
- ❖ Qualidade dos Produtos e Serviços
- ❖ Reduzir o Tempo de Entrega
- ❖ Aumentar o Saldo de Caixa

**Board Meeting** – são reuniões / eventos semestrais com diretores e/ou sócios de empresas para geração de negócios e capacitação de herdeiros

**CEO Meeting** – encontro anual de Presidentes e CEO's com palestrantes de alto nível para debates de temas globalizados

# Atividades a serem desenvolvidas no SGA

BOARD MEETINGS – PERIODICAMENTE, OS DIRIGENTES DAS EMPRESAS PARTICIPANTES TEM EVENTOS ESPECIAIS

JOVENS  
HERDEIROS  
(4 hs)

MESA DE  
NEGÓCIOS  
(4 hs)

CONSULTORIA TÉCNICA – TRABALHA COM 8 ESPECIALIDADES DE CONSULTORIAS DE 4/8 HORAS CADA UM:

FINANÇAS  
E CUSTOS  
(8 hs)

COMPRAS E  
ESTOQUES  
(4 hs)

LIDERANÇA E  
COMPETÊN  
CIAS  
(4 hs)

BUSINESS  
INTELIGENCE E  
CONTROLES  
(4 hs)

VENDAS E  
NEGOCIAÇÃO  
(8 hs)

PRODUÇÃO E  
LOGÍSTICA  
(8 hs)

MERCADO  
DIGITAL  
(4 hs)

TREINAMENTOS – OFERECE 8 CURSOS AVANÇADOS DE 4 HORAS CADA UM EM DIVERSAS ESPECIALIDADE:

MANAGING  
FOR VALUE  
(4 hs)

CUSTOS E  
ORÇAMENTO  
BASE ZERO  
(4 hs)

LIDERANÇA E  
PRODUTI  
VIDADE  
(4 hs)

PREVISÃO DE  
VENDAS COM  
DATA SCIENCE  
(4 hs)

SEGMENTAÇÃO  
E CANAIS DE  
VENDAS  
(4 hs)

LEAN  
MANAGEMENT  
E QUALIDADE  
(4 hs)

E-COMMERCE  
E MARKET  
PLACE  
(4 hs)

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO – CONSTRÓI O PLANO DE CADA EMPRESA EM ETAPAS DISTINTAS:

CONSTRUÇÃO DO PLANEJAMENTO  
ESTRATÉGICO  
(8 HORAS)

DETALHAMENTO DO ANNUAL OPERATING  
PLAN (AOP) E CONTROLES INTERNOS  
(8 HORAS)

REUNIÕES DE SALES &  
OPERATING PLAN  
(4 HORAS MENSAIS)

# Serviços de Consultoria

Consultoria que agrega valor. Fazemos acontecer.

Muitas organizações não conseguem obter resultados significativos porque não têm foco. Ajudamos você a criar e gerenciar um plano priorizado de melhoria que alinhe a liderança e mantenha a distração à distância.



## Planejamento Estratégico

Você poderá planejar estrategicamente sua empresa para direcionar seus recursos onde realmente eles são necessários, gerando os melhores resultados comerciais e financeiros possíveis.



## Gestão de Vendas

Fornece capacitação e o suporte necessário para que a empresa possa comunicar seus produtos e serviços com sucesso, e a equipe comercial possa ser mais efetiva na abordagem dos clientes para vender mais e melhor em todos os canais e segmentos, incluindo e-commerce.



## Gestão de Pessoas e Liderança

Resultado se faz com pessoas. Aplicar uma forma de gerenciamento moderna e humana para liderar pessoas garante aumento da produtividade. Alocar a pessoa certa na atividade correta é essencial para todo negócio.

# Serviços de Consultoria

Ajudamos a manter suas finanças e processos saudáveis



## Gestão Financeira e Tesouraria

Uma empresa com lucro pode falir, se não souber administrar sua tesouraria. Para isso existem ferramentas de análise para planejar e controlar a NCG, evitando endividamento excessivo, despesas financeiras altas e atraso nos pagamentos a fornecedores, impostos e salários.



## Contabilidade de Custos e Tributação

Auxilia o empresário / executivo a planejar seus resultados, controlar e reduzir seus custos, despesas e tributos de forma inteligente com resultados consistentes e impacto rápido no lucro. Também fornece apoio para a empresa formar preços corretamente e aumentar sua margem de lucro.



## Gestão de Processos e Qualidade

A gestão de processos centrada no cliente (GPCC) permite reduzir o prazo de atendimento do cliente, aumentar a qualidade dos produtos e serviços da empresa e reduzir ou até mesmo eliminar gastos improdutivo.

# .... A Mesa de Negócios



***A Rodada de Negócios tem como objetivo de divulgar os produtos e serviços das indústrias paranaenses inscritas no Programa SGA e fomentar a realização de negócios.***

***O encontro terá duração de 4 horas na Universidade da Indústria em Curitiba PR.***

***O programa realizará reuniões individuais de 30 minutos entre vendedores e compradores com agendamento prévio durante o evento.***

***Podem se inscrever como expositoras, todas as indústrias do Sistema FIEP e Sindicatos Patronais, participantes do Programa SGA.***

***Serão convidadas empresas de todos os setores para negociar com as indústrias expositoras.***



# Resultados já Alcançados

Indústria de Máquinas - Crescimento nas vendas em 123% e no lucro líquido em 726% (2o. Sem 22)

Construção Civil - Lucratividade 7,2% e Vendas 5% acima da meta 2022. Saldo de caixa +3,9% (2o. Sem. 22)

Metalúrgica - aumento de 13% nas vendas, 2,3% no lucro e 52% no saldo de caixa

Fundição - Crescimento de 14% nas vendas e 45% no saldo de caixa (jun/out 2022)

Gráfica - Aumento em 26% nas vendas e e 138% no lucro líquido

Injeção de Plásticos - Crescimento de 12,5% nas vendas no 2o. Sem 2022

Embalagens - Crescimento de 26% nas vendas e 15% na produção no 2o. Sem. 2022.

Móveis - Meta de crescimento de 20% nas vendas e no saldo de caixa em 2023.

Autopeças - Valuation executado. Meta de crescimento de 43,3% em 2023



## Depoimentos das Indústrias do SGA

“O SGA nos fez repensar as estratégias e processos. Estamos contentes com o Programa, pois acreditamos que nos ajudará a alcançar nossos objetivos e maximizar nosso potencial.” Patrícia Cavalca - Diretora Presidente – Ingraph Digital - Maringá PR

“O SGA SGA tem ajudado com uma nova visão de gerenciamento e controle das contas.” Márcio Henrique – Sócio Diretor – CNC Plásticos - Maringá PR

“O SGA trouxe para nossa empresa uma nova perspectiva sobre a gestão de pessoas e também a gestão estratégica do negócio, trazendo ótimos resultados em um curto prazo.” Rafael Margonato – Diretor Executivo – Metalúrgica Santa Fé – Maringá PR

“O SGA foi uma grata surpresa, pois tem nos preparado a nos profissionalizarmos em nossos processos com o que há de melhor e mais atual em boas práticas de gestão. Obrigado a FIEP pela oportunidade e parabéns pela iniciativa.” Gustavo Ferreira - Diretor Executivo - Grupo Process – Ponta Grossa PR

“O SGA nos ajudou a entender melhor a nossa empresa, mostrando para nos com clareza os fatores que determinam nossos passos. Após o Programa, conseguimos otimizar nosso tempo, direcionando ele ao que realmente importa para a empresa atingir suas metas.” Robson Soligo – Diretor Geral – Soligo Construções - Cascavel PR

“Temos o enorme prazer em dizer o quanto foi oportuno participar do SGA. Assim os resultados apontados foram muito satisfatórios e hoje nos norteiam para o futuro.” Robson Biela – Diretor Presidente – Future Materiais Reciclados – Cascavel PR

# Depoimentos das Indústrias do SGA

“Com o SGA estamos tendo a oportunidade de aprimorar nossas práticas gerenciais. Os ensinamentos, em conjunto com o aconselhamentos da consultoria, estão proporcionando uma nova visão e capacitação das pessoas, tornando-as mais preparadas para gerir suas atividades.” Perfinorte – Vanessa Franzini – Diretora Financeira – Maringá PR

“A equipe do SGA nos provocou a pensar mais sobre nossa missão e como comunicar isso para o mundo. Provocaram para melhorar a gestão administrativa e a qualificação da equipe. Valeu muito a pena o programa SGA.” Vilson da Silva – Diretor Presidente – Colchões Maranatha – Cascavel PR

“O SGA diagnosticou quais os nossos desafios e qual o grau de importância de cada deles, nos ajudando a dar um enfoque assertivo a cada um deles levando em conta as nossas prioridades.” Injetta Plásticos – Luis Fontana Filho – Diretor – Maringá PR

“Agradeço ao trabalho desenvolvido pelo SGA em nos ajudar a visualizar o que estava acontecendo em nossa empresa. Foi muito válido o trabalho que já foi feito e ainda estamos pondo muitas coisas em prática que geram benefícios e lucro.” Inove Ferramentaria – Danielle Pardinho – Diretora Financeira – Maringá PR

“O SGA tem servido de base para mudanças internas na empresa, visando adequações de processos, gestão do negócio e, profissionalismo aos envolvidos, em busca de uma reestruturação visando o crescimento e sustentabilidade a longo prazo.” José Luis Meira – Diretor Executivo – Mineradora São Judas - Ponta Grossa PR

# Pacote de Serviços para as Indústrias (sindicalizadas ou que desejam se filiar)

- CONSULTORIAS TÉCNICAS + PLANO EMPRESARIAL - 40 HORAS TOTAIS
- TREINAMENTOS COM APOSTILAS – 4 DISCIPLINAS X 4 HORAS = 16 HORAS TOTAIS
- WORKSHOP COM JOVENS HERDEIROS – 4 HORAS ANUAIS
- MESA DE NEGÓCIOS – 4 HORAS ANUAIS
- BOOK “PLANO ESTRATÉGICO E OPERACIONAL”
- MANUAL DE POLÍTICA COMERCIAL



**JÁ TEMOS 53  
PARTICIPANTES!**

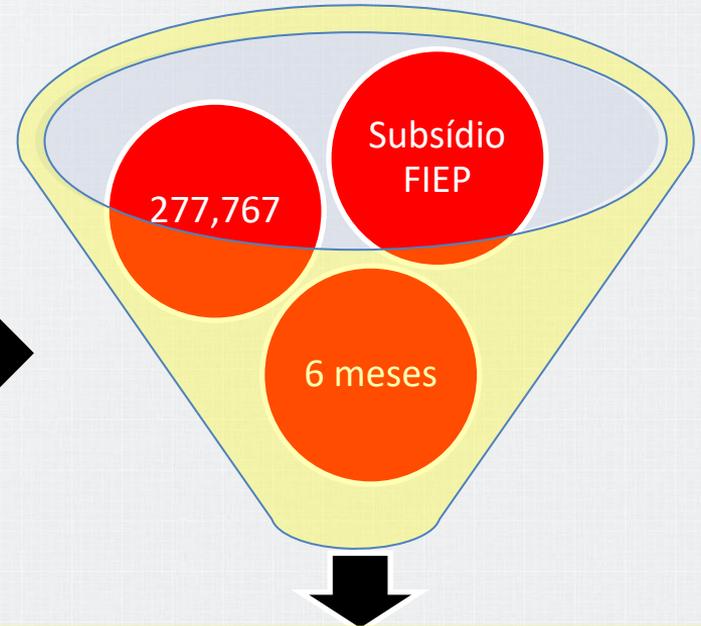
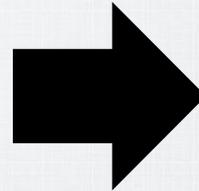
## **IMPORTANTE:**

Cada empresa seleciona os temas de consultoria e treinamento após a diagnose feita pelo SCE.

## **QUANTO VALE NO MERCADO TODO ESSE TRABALHO?**

## Proposta Imperdível!

VALOR DE MERCADO  
DA CONSULTORIA  
56 HORAS X R\$ 300,00  
= R\$ 16.800,00



**SOMENTE R\$ 1.666,67!**

# MUITO OBRIGADO!

Jerry Miyoshi Kato	+55-19-99979-9650
Simara Salvático Pomin	+55-19-97144-3392
Karen Schmidlin	+55-47-98404-8441
Álvaro Villarinho	+55-21-99351-4192



Campinas

Joinville

São Paulo

Rio de Janeiro

Londrina