

Agência de Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores.

Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores.



Alunos: *Felipe Anderson Anacleto da Silva*
João Pedro Santana Nunes
João Victor Lima dos Passos

Orientadores: *Rafael José Nagado Sasaki*
Adriano de Oliveira Cota

São Paulo
2020

Informações:

Título: Agência de Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores.

Tema: Gestão administrativa, financeira, de marketing e jurídica.

Conceito: Trazer soluções para os desafios de gerir os recursos socioeconômicos de um microempreendedor. Seu objetivo é promover a excelência em gestão, a produtividade, o empreendedorismo e a inovação nas pequenas organizações. Para isso, desenvolve uma série de ações, como diagnóstico empresarial, cursos e treinamentos.

Problema: As pessoas tem **dificuldades** para **gerir** os **recursos** financeiros, gerir o marketing da empresa, e gerir os processos jurídicos, por falta de conhecimentos teóricos e pela evasão escolar de adultos e jovens, também pelo impacto da pandemia do coronavírus.

Objetivo: Executar suporte por contrato de empreitada para pequenos empreendedores e microempreendedores que estão iniciando suas atividades em seus bairros, ou precisam de uma força na produtividade, com as áreas de finanças, marketing e jurídica trazemos direcionamento, entendimento de negócio, e diagnóstico empresarial de partes que precisam ser amparadas, portanto, com o nossos serviços o microempresário diminui o risco de sua empresa enfrentar a falência, podendo aumentar o seu tempo de sobrevivência e com um negócio estabelecido no mercado traz a diminuição do desemprego, aumento da economia e diminuição da desigualdade social.

Resumo: Percebe-se que em todas as economias fortes há uma base forte que é: a população empregada, as microempresas e empresas de pequeno porte, no que se refere ao setor de serviços (será um primeiro passo de melhoria do poder de compra, e diminuição do desemprego, também incentivar empreendedores em seus bairros favorece a descentralização do comércio nas cidades). Com a nossa empresa GAPPEM, pretendemos incentivar, engajar e manter o pequeno e o microempresário em uma próspera jornada de trabalho, além de estimular novos empreendedores e diminuir a desigualdade de bairros com baixa renda.

Sumário:

- 1- Introdução.
- 2- Setor de **Finanças**.
- 3- Setor de **Marketing**.
- 4- Setor **Jurídico**.
- 5- Conclusão.
- 6- Bibliografia.

Introdução:

No Brasil há uma centralização dos serviços e comércios nas cidades, mas uma dificuldade ainda maior em manter, ou iniciar uma microempresa. As dificuldades são por excesso de legislações, similarmente a falta de conhecimentos para empreender, e durante a pandemia a incapacidade de conseguir utilizar, com eficiência, as ferramentas digitais. As micro e pequenas empresas aumentam a movimentação do mercado, gera empregos, aumenta arrecadações tributárias, e, além de tudo, facilita o desenvolvimento socioeconômico da região em que atua. As micro e pequenas empresas representam 20% do PIB, e são responsáveis por 60% dos quase 100 milhões de empregos no país.

Após a industrialização famílias passaram a sair do campo e foram para os centros urbanos, com o passar dos anos o Brasil não mudou muito nesse quesito, sendo um país de grande extensão, mas com cidades desconectadas. Micro e pequenas empresas em cidades pequenas, médias ou grandes beneficia a economia com mais tributos e empregos, desenvolvendo melhor o país. Portanto, comércios apenas no centro não aumentam tanto a competitividade por terem vários tipos de atividade econômica, e muitos consumidores, além disso, o congestionamento no trânsito é terrível. Já em cidades menores, ter dois a seis comércios traz uma competitividade maior, menor poder de escolha aos consumidores, e menos empregos para a região, e aumenta a desigualdade. Muitos dos empreendedores não conseguem continuar suas atividades econômicas por falta de lucro, por ser uma região de população com baixa renda, e também esses empreendedores não conseguem pagar uma mão de obra, diminuindo as chances de empregar as pessoas da região, então pessoas não tem que se deslocar por longa distância, enfrentar trânsito, e aumentar o trânsito para chegarem no seu trabalho.

Com a utilização de ferramentas digitais, treinamento por videoconferência e diagnóstico empresarial, a GAPPEM pode entregar aos micro e pequenos empresários uma chance de aumentar suas atividades econômicas. No entanto, o tempo de sobrevivência de pequenas empresas no Brasil, em média dura 3 anos, e a maioria fecha após os 5 anos de atividade. A GAPPEM quer levar longevidade para os pequenos negócios, conhecimentos empresariais para as pessoas que querem começar a empreender em seus bairros, ou já empreendem e querem manter o seu negócio no mercado. Pretendemos diminuir os riscos de falências de empreendedores que procuram aumentar a renda, a taxa de emprego, e desenvolver as condições socioeconômicas da sua região. Portanto, com microempresas formais nos bairros, haverá diminuição da desigualdade e aumento na economia do estado e do país.

Setor de Finanças.

A Agência Virtual de Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores (GAPPEM) atua em três vertentes: localizar e receber pedidos de empreendedores que precisam de amparo, oferecer mais informações sobre administração e gestão por meio da educação e consultoria econômica.

Através da GAPPEM pretendemos assistenciar o desempenho de um bom desenvolvimento financeiro nos anos iniciais da empresa. Observar gastos desnecessários, para reduzir os custos obtendo mais lucro e capital para investimentos. Assistenciar nos registros financeiros de um microempresário que não costuma fazer seus registros, assim ele terá como constituir melhor um planejamento financeiro e acompanhar seu patrimônio, se há lucros ou prejuízos. Portanto facilitamos a tomada de decisão para novas ações que o microempresário pretende tomar em seu empreendimento.

Tesouraria: Responsável pelo fluxo de caixa diário, fazendo o controle diário das entradas e saídas do dinheiro;

Gestão de Contas: Controla o vencimento dos compromissos da empresa, como contas de consumo e pagamentos a fornecedores a fim de evitar multas;

Contabilidade: Faz o controle do patrimônio da empresa e suas variações, neste patrimônio consiste em ativos(bens e direitos que ela possui) e passivos(suas obrigações), verificando se há lucros ou prejuízos;

Planejamento financeiro: Responsável por garantir um orçamento saudável da empresa, identificando quando é hora de investir ou de reduzir custos, verifica os objetivos e metas para projetar o que será necessário investir para alcançá-las;

Gestão dos impostos: Identifica o regime tributário mais favorável, ou seja, busca evitar que a empresa gaste mais do que o necessário com tributos;

Controle dos riscos: Tendo ideias do próprio planejamento, avalia os riscos de mercado, câmbio, crédito e de operações da própria empresa, evitando assim problemas ou prejuízos futuros; **Relação de investidor:** Através dos futuros desempenhos, constância do empregador no quesito transparência em controle de contas e investimentos feitos, podendo garantir futuros investidores e sócios.

Setor de Marketing.

Por meio de seus planos de ação, promove a competitividade, a inovação e a criação de empresas que contribuam para o desenvolvimento socioeconômico brasileiro.

A GAPPEM com o setor de marketing identifica o nicho de mercado do microempresário, traz informações sobre a concorrência, e como está o mercado do setor da pequena empresa. Para o aumento da visibilidade do comércio o marketing faz publicações digitais, cria logomarca para o empresário se ele não tiver. A GAPPEM faz a pesquisa sobre os clientes, o que eles preferem, e o que irá agradar os cliente no ponto comercial para o microempresário entender melhor como é o seu cliente. Com informações formamos planejamentos para entendimento de mercado, cliente, e melhorar a relação com os clientes do microempreendedor.

Marketing é tudo o que uma empresa faz para atrair, encantar e reter cliente, ou seja cativar o cliente, e assim ganhá-los. O marketing busca satisfazer ambas as partes, ele é muito eficaz e de extrema importância , pois com ele tem um método muito bom para ver se o negócio que irá escolher, será bom ou não, este método estuda o mercado que irá entrar e estuda também os seus clientes, a “Pesquisa de Mercado”.

Estudar a necessidade do seu público.

- Quem é o público alvo.
- Qual será o método.
- Estudar sua concorrência e ver os pontos fracos dela.
- Estudar o ambiente onde irá entrar.
- O comportamento e o movimento dos clientes.
- Ambiente econômico, sociocultural, natural, tecnológico e político-legal.

E assim pensar bem, para ver se vale a pena entrar no ramo que deseja, e se já está, arrumar e tirar suas conclusões, se será um bom negócio estar ou/e permanecer no ramo ou não, pois com essas questões irá saber se será algo visível ou algo que não compense.

Setor Jurídico.

A GAPPEM atende aqueles que pretendem montar o próprio negócio, quem já tem uma microempresa e busca inovar, ou os empreendedores que procuram a formalização.

O setor jurídico da GAPPEM tem como obrigação principal fazer o registro do nome da empresa no CNPJ, o registro dos contratos e estatutos de constituição da empresa, contratos de fornecedores, formação e extinção de contratos e os registros dos livros comerciais. A GAPPEM ajuda o empresário ou novo empresário a definir o nome da empresa, por razão social, ou firma social, ou denominação social. Estabelece a formação do contrato do capital, dos trabalhadores e da organização. Faz também o contrato do ponto comercial sugerido pelo setor de marketing da GAPPEM.

Sociedades tratadas pelo setor jurídico:

Sociedades Irregulares ou de fato – também são tratadas pelo setor jurídico e são aquelas que apesar de preencher os requisitos próprios das sociedades empresárias existem informalmente, sem o registro adequado nas Juntas Comerciais.

Sociedades Limitadas - uma sociedade onde duas ou mais pessoas se unem em interesses comuns, visando o exercício da atividade comercial, possuindo responsabilidade limitada ao capital subscrito na sociedade.

O setor jurídico também tem o dever de tratar sobre o recrutamento de funcionários e contratação de funcionários para os pequenos empresários com o objetivo de minimizar os riscos de funcionários que podem prejudicar os nossos clientes.

Por fim, o setor jurídico faz o pedido e declaração de falência dando início ao processo de quitação das dívidas da empresa. Para evitar falência o setor jurídico apresenta planos de recuperação judicial, em estado pré-falimentar solicitar em Juízo, apresentando um plano para a superação das dificuldades financeiras, a fim de evitar perdas mais radicais para os credores mantendo-se a empresa economicamente viável.

Conclusão:

Neste projeto que estamos desenvolvendo, visa uma solução para um problema que há em nossa sociedade, o desemprego, a ausência de uma boa educação para as pessoas saberem empreender, e também, profissionais que não podem exercer atividade empresarial, como funcionários públicos, militares, corretores, leiloeiros, e profissionais da saúde. Portanto, através da consultoria para empreendedores e investidores, nosso objetivo é analisar a produção e os serviços de microempreendedores que estão querendo começar suas atividades econômicas, ou estão sem uma boa gestão de seus recursos, assim esses profissionais podem acessar nosso site para consultoria nos setores de finanças, marketing ou jurídico, e então acionar nossos serviços.

O setor financeiro tem a atividade de planejar o orçamento da empresa e fazer as contas patrimoniais no fim de um período, também por videoconferência traz informações de base para o cliente de como realizar o seu fluxo de caixa, e gerir seus recursos financeiros. O marketing verifica os consumidores e o ponto comercial do cliente para informá-lo sobre a região onde ele pretende iniciar suas atividades, podendo também fazer a criação da logomarca. Com as informações obtidas na pesquisa de mercado, entrega para o cliente um planejamento estratégico, tático e operacional para dar direcionamento ao empreendedor que não sabe como começar seu negócio. O setor jurídico tem de executar as tarefas burocráticas para a empresa, assim formalizando os contratos e registros em livros empresariais, contratando seguros que o cliente decidir ser necessário, e fazendo o planejamento tributário, assim, estabelecendo melhor a empresa e trazendo mais segurança e paz interior ao microempreendedor que não tem muitos conhecimentos sobre atividades administrativas.

A finalidade do projeto é ajudar as pessoas que não conseguiram, por fatores externos ou internos, terminar seus estudos do ensino médio ou fundamental e não podem fazer cursos técnicos para conseguirem obter conhecimentos para empreender. Entretanto, os resultados futuros por objetivo do projeto, para o estado, ou, se possível, chegar em escala nacional, é combater a desigualdade social, o desemprego e principalmente contribuir com a economia do país.

Referências Bibliográficas:

Finanças:

<https://www.dicionariofinanceiro.com/departamento-financeiro>

Marketing:

<https://youtu.be/FTGBQbp8VrU>

https://youtu.be/EhPXbl5s_3c

https://youtu.be/3mK6mXwXk_Y

Jurídico:

http://redeetec.mec.gov.br/images/stories/pdf/proeja/direito_empresarial.pdf;

Outros:

<https://www.consolidesuamarca.com.br/blog/importancia-micro-pequenas-empresas#:~:text=Como%20micro%20e%20pequenas%20empresas,a%20redu%C3%A7%C3%A3o%20das%20desigualdades%20sociais>.

<https://empresascooperativas.com.br/apoio-para-pequenas-empresas/>.

http://www.labcom.fau.usp.br/wp-content/uploads/2015/05/4_cincci/046-clarice.pdf.

Centro Educacional Assistencial Profissionalizante - CEAP Pedreira.

Felipe A. Anacleto; João P. Nunes; João V. Passos.

Para conhecer a gente, Instagram: @feakleto ; @jp_nunnes ; @jo_victor12 .

Agência de Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores.

Gestão Administrativa para Pequenos e Microempreendedores.
(GAPPEM)

**São Paulo
2020**