

Indústria de Artefatos de Cimento Malaquias e seu olhar para o aprendizado



Nome da empresa (fantasia): Indústria de Artefatos de Cimento Malaquias Ltda.

Nome do empresário: Reginaldo da Silva Malaquias

Cidade: Macuco

Setor econômico: Indústria de Bens de Consumo

A Indústria de Artefatos de Concreto Malaquias nasceu em 2008, após muito trabalho e dedicação do seu fundador, Eraldo Malaquias, que, desde os seus 18 anos, trabalhou na Fábrica de Cimento Alvorada. Aposentado e com muita experiência acumulada, vislumbrou a oportunidade de montar seu próprio negócio.

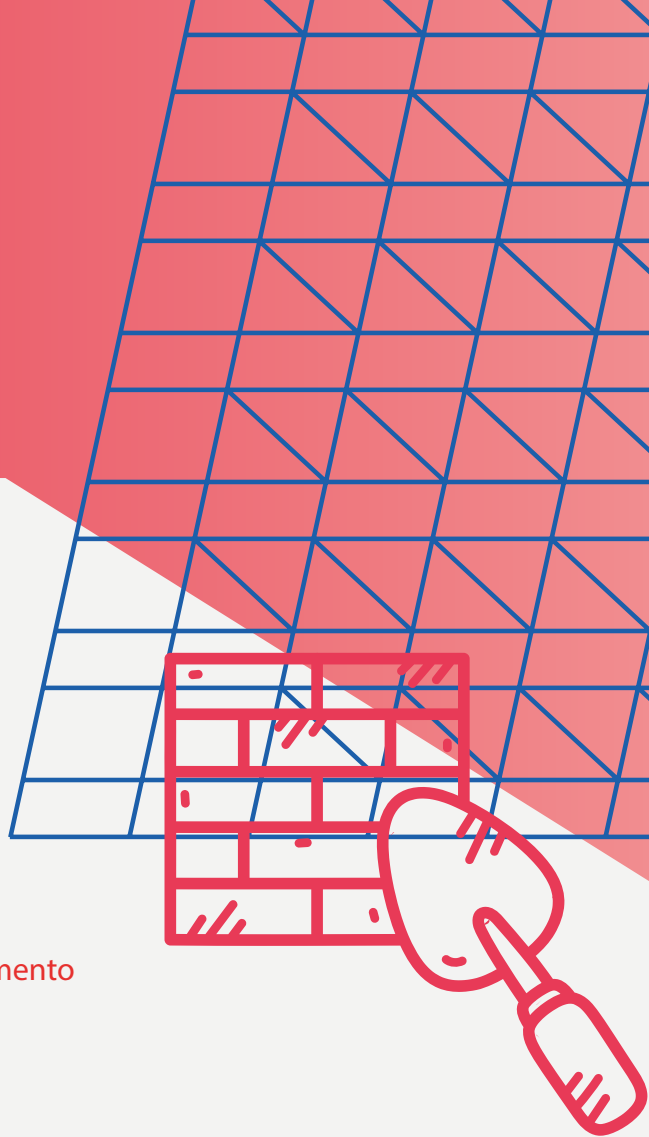
A empresa familiar, localizada no município de Macuco, no interior do estado do Rio de Janeiro, conta com a parceria administrativa e técnica do seu filho, Reginaldo da Silva Malaquias.

Os desafios diários da manutenção de um pequeno negócio, principalmente nesse segmento, com suas particularidades, fizeram com que o Sebrae se tornasse um parceiro próximo na organização e planejamento financeiro e na conquista de mais clientes, por meio do posicionamento nas redes sociais.

Buscando oportunidades

O primeiro contato da Indústria de Artefatos de Concreto Malaquias com o Sebrae se deu em um evento de mercado, na Sala do Empreendedor de Macuco, onde os proprietários buscavam informações sobre como vender para as escolas por meio do PDDE (Programa Dinheiro Direto nas Escolas). Após esse encontro, os contatos não pararam mais. Reginaldo, gestor do negócio, pediu uma visita à empresa para mostrar a estrutura física, o processo produtivo, os produtos e as principais dificuldades na produção e gestão.

A empresa tinha alta necessidade de aprimoramento e monitoramento de indicadores, a fim de evitar desperdício de material e de aperfeiçoar os processos produtivos, melhorando a qualidade da entrega.



A indústria, que produz tubos, manilhas, cobogós, anéis, blocos e postes apresentou, inicialmente, dificuldades em relação à saúde financeira. Mesmo sabendo que possuíam patrimônios e que os recursos em torno das vendas giravam muito bem, não tinham uma visão do todo, do resultado da empresa ao final do mês: não havia métodos implantados para avaliar o desempenho financeiro. As planilhas existentes não conseguiam traduzir a realidade do negócio e tampouco eram usadas para tomada de decisões estratégicas.

Outro ponto abordado foi o posicionamento da empresa nas redes sociais. As vendas aconteciam de forma orgânica, principalmente para pessoas físicas que moravam na região e conheciam a empresa e seus proprietários. Isso fazia com que o “boca a boca” fosse um diferencial nas vendas. Considerando o aquecimento do mercado da construção civil na pandemia e no pós-pandemia, a necessidade de se fazer presente e ser conhecido nas redes sociais tornou-se um aspecto fundamental.



Soluções Eficazes

Diante dos problemas observados, foram apresentadas duas soluções do portfólio Sebrae para auxiliar na imediata melhoria do processo. Como ambas eram gratuitas, os empresários puderam ser ágeis no processo de decisão e contratação.

A primeira solução consistiu em uma consultoria de controles financeiros, do Projeto Agente de Crédito, com um total de cinco horas de duração, em três encontros. A consultoria foi realizada no mês de julho

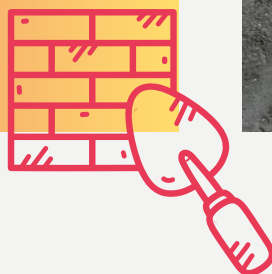
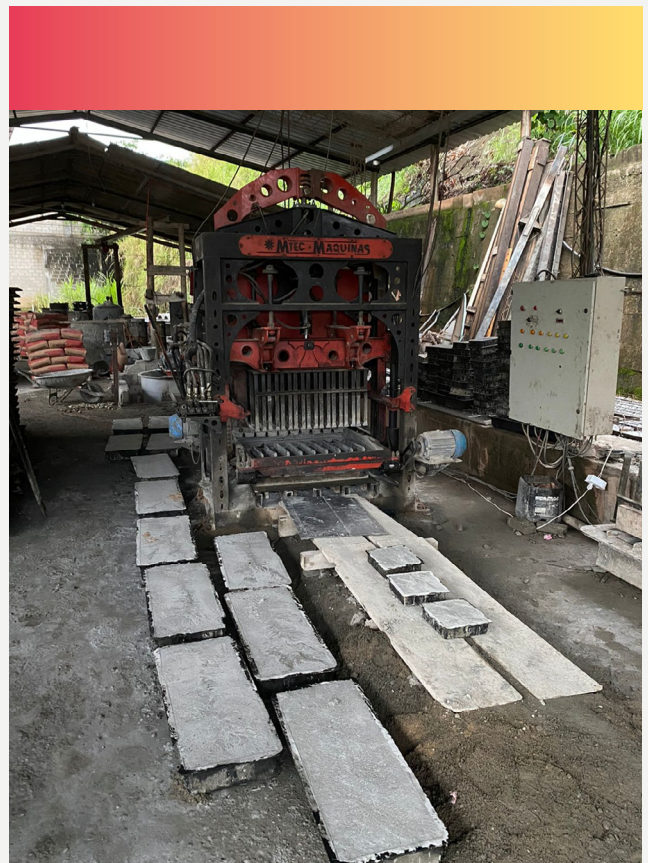
de 2023 e auxiliou nos registros das movimentações financeiras por meio da organização das receitas e despesas, registro do patrimônio e otimização do fluxo de caixa, o que possibilitou uma maior clareza da gestão financeira da empresa. O olhar mais geral e organizado favorecia as tomadas de decisão mais assertivas.

A segunda solução foi uma consultoria de *Marketing* Digital, também com cinco horas de duração, em três encontros *online*. A consultoria, realizada no mês de agosto de 2023, ajudou na criação do Instagram da empresa, de anúncio do Google Ads e Google Meu Negócio e de um calendário de postagens. A implementação dessas simples medidas permitiu um posicionamento melhor e ajudou na elaboração de estratégias para diferentes canais, o que gerou um aumento do fluxo de atendimento pelo WhatsApp em cerca de 20%.

Aprendizado contínuo

Com a implementação de ações viabilizadas pelas soluções adotadas, a gestão da empresa começou a se desenvolver mais, e Reginaldo percebeu que o aprendizado deve ser constante. Para complementar a estratégia comercial da empresa, ficou evidente que era necessário ter um conhecimento mais profundo e detalhado sobre o mercado, custos e preços praticados. Já em posse dos controles financeiros e com fluxo de caixa bem ajustado, a decisão foi mais fácil: contratar uma nova consultoria do Sebrae, dessa vez de Formação de Preço de Vendas. A consultoria, iniciada em outubro de 2023, viabiliza o aumento da sua rentabilidade por meio de um preço justo e competitivo.

Com tanta vontade de aprender e melhorar a gestão, novas portas vão se abrindo e ideias vão surgindo, como o novo *slogan* da empresa "Malaquias – Artefatos de Concreto: Nossa Qualidade é Concreta". Essas mudanças representam a evolução dessa pequena empresa familiar em tudo que fazem, desde a inovação de seus produtos, equipamentos, parcerias comerciais e, sobretudo, a garantia da qualidade para elevar ainda mais o patamar nos mercados local, regional e nacional!



PERFIL DA AUTORA



Raquel Mattos Stumm trabalha no Sebrae na área de Atendimento desde 1993. Iniciou sua carreira no Sebrae de Petrópolis e se formou em Administração de Empresas pela Universidade Católica de Petrópolis. No Escritório Serrana I - Nova Friburgo, está desde 2003 e atua como analista de atendimento e coordena uma série de ações no âmbito da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, por meio das áreas de Políticas Públicas e Educação Empreendedora, do Sebrae/RJ.

Raquel escolheu escrever sobre a Indústria de Artefatos de Concreto Malaquias pela motivação de seus proprietários em estarem buscando melhorias contínuas e sempre fazerem questão de compartilhar seus aprendizados, valorizando cada experiência vivida com o Sebrae.

