

# Revitalizando o futuro: transformando a gestão e reconquistando o mercado no cenário pós-pandemia



**CMIC Soluções**  
PRESENTE NO SEU NEGÓCIO



**Nome da empresa (fantasia):** Órbita Multiserviços - CMIC

**Nome dos empresários:** Leandro Crespo e Felipe Crespo

**Cidade:** Rio de Janeiro

**Setor econômico:** Construção civil



A empresa CMIC foi fundada em 2016 pelos irmãos e empresários Leandro e Felipe Crespo. A empresa começou com intuito de oferecer um novo conceito em serviços para prédios, indústrias e empresas como reformas, pintura, montagem de andaimes, dentre outros.

Situada atualmente em Brás de Pina, desde o início buscou o Sebrae para obter orientações e capacitação em gestão. Após período de difícil recessão devido à pandemia mundial de Covid-19, a empresa constatou que estava perdendo mercado e o faturamento estava diminuindo, e procurou o Sebrae mais uma vez para mudar esse cenário.

Começaram a partir do aprimoramento da gestão, identificando pontos a melhorar. A partir de muitas capacitações, consultorias, dedicação e comprometimento, a empresa vem obtendo resultados incríveis e se recuperando no competitivo mercado.

## **Perda de mercado**

O objetivo dos irmãos com a CMIC era oferecer um diferencial na prestação de serviços prediais e industriais, atuando em variados nichos, tendo sua expertise em serviços em altura, como alpinismo, plataformas e andaimes. É uma das empresas que se destaca na carteira de clientes do Escritório Regional Baixada Fluminense II, com relacionamento desde 2017, tendo inicialmente procurado o Sebrae por ser uma empresa familiar em busca de crescimento.

Desde um ano de vida da empresa, os empresários participaram de diversas soluções, como consultorias de gestão e Sebraetec. Também participaram de projetos de Encadeamento Produtivo, que capacita

a cadeia de fornecedores e potenciais fornecedores de uma grande empresa, para preparar a gestão para fornecer para essas grandes companhias e ampliar mercado.

Após um período de crescimento, a pandemia mundial de Covid-19 impactou milhares de empresas e a CMIC foi afetada por esse cenário de recessão. Diante da perda de mercado, a empresa buscou, mais uma vez, soluções do Sebrae. A partir daquele momento, a empresa iniciou mais uma série de participações em consultorias e aderiu ao projeto Encadeamento Produtivo Sebrae-Eletrobras, com duração de 12 meses, melhorando seus indicadores de lucratividade, produtividade e competitividade.



## ***A decisão pela revitalização***

O principal foco da empresa era mapear seus processos e estruturar sua área comercial. De início, foi realizada uma consultoria básica de Estruturação Comercial, mas, com o tempo, viu-se que era necessário algo mais profundo. Então, em 2022, a empresa sentiu necessidade de uma mudança radical.

Em convênio com a Eletrobras, o Sebrae estava promovendo uma capacitação para fornecedores e potenciais fornecedores da grande empresa, e Leandro e Felipe viram ali uma oportunidade de capacitação e aprimoramento da gestão, além de possibilidade de *network* com grandes empresas. O programa de Encadeamento Produtivo Sebrae-Eletrobras teve início em maio de 2022, abordando diversas áreas da empresa (Finanças, *Marketing*, Gestão da Qualidade, Gestão Comercial, entre outras) com cursos, consultorias e sessões de negócios. Outras 17 empresas também participaram, gerando grande oportunidade de negócios entre elas.

Dentro do programa, a CMIC destaca os módulos de Gestão Comercial e Gestão da Qualidade – Mapeamento de Processos como áreas que mais avançaram. “Agora, estamos com a estrutura melhor para atender aos negócios de médio a grande porte”, afirma Felipe.

Como resultado da consultoria de Mapeamento de Processo, a empresa alcançou melhoria da eficiência operacional, identificando atividades redundantes, gargalos e desperdícios de recursos. Isso permitiu otimizar os processos, reduzir o tempo de execução e aumentar a eficiência operacional. O mapeamento de processos ajudou a empresa a estabelecer procedimentos e padrões consistentes, garantindo que todos os colaboradores seguissem as melhores práticas, levando a uma prestação de serviços mais consistente e de alta qualidade. A melhor visualização dos processos facilita a identificação de problemas e áreas que precisam de melhorias.

A estruturação da área comercial permitiu que a empresa tivesse melhoria nas vendas, com processos bem definidos, equipe capacitada e mais eficiente, otimizando tempo e uso dos recursos. Um dos pontos positivos para a empresa foi ter uma área de gestão comercial que coletasse e analisasse dados de vendas, o que tem permitido à empresa uma compreensão melhor do mercado, das tendências do setor e do comportamento do cliente, ajudando na tomada de decisões informadas. “Acredito que o Sebrae é um parceiro gabaritado para fomentar conhecimento e boas práticas necessários ao empreendedor”, destaca Felipe.

### **Expectativa de um futuro promissor**

Após 12 meses no programa, a CMIC tem alcançado bons resultados de acordo com seus indicadores. Pode-se destacar o aumento de 6% em sua competitividade (conforme avaliação MEG – instrumento FNQ), 10% de produtividade e aumento de 20% de lucratividade, diminuindo seu prejuízo (cálculo realizado por fórmula avaliando faturamento operacional, número de colaboradores e custos e despesas fixas). “Participar do projeto de encadeamento produtivo da Eletrobrás foi um marco para nós, onde foi absorvido muitas orientações positivas que contribuíram com o momento da empresa atual”, reforça Felipe.

A busca pelo conhecimento contínuo sempre foi o objetivo dos empresários, mas, como destacado por Felipe, a empresa adquiria conhecimento e não colocava em prática. A decisão pela transformação e revitalização de um negócio é um árduo caminho de dedicação e comprometimento, duas características que vêm levando a empresa a alcançar melhores resultados.

“Os novos conhecimentos contribuíram para um rumo mais promissor”, destaca ele. Atualmente, os empresários buscam aprimorar o *marketing* e a ESG, (Governança Ambiental, Social e Corporativa) e, mais uma vez, o Sebrae já está envolvido nesse crescimento. Com mais esse avanço, a CMIC estará cada vez mais perto de se tornar uma grande empresa!





## PERFIL DA AUTORA

Thais Ruas M. S. Macedo trabalha no Sebrae desde 2012, na Coordenação do Escritório Regional Baixada Fluminense II. Atua como gestora de projetos de Encadeamento Produtivo e Conexões Empresariais e Grandes Empresas, é gestora regional de Políticas Públicas e analista de Atendimento, principalmente a empresas de pequeno porte. É pós-graduada em Gestão Pública, Psicologia do Trabalho e pós-graduanda em Gestão de Negócios.

A analista escolheu escrever sobre a empresa Órbita/CMIC, pois já atende e acompanha sua evolução desde 2017 e considera seus resultados como um destaque positivo na sua carteira de clientes.

