

# Prazo elimina candidato a fornecedor

Se quiser vender para as grandes empresas, empreendedor precisa provar que a companhia é financeiramente saudável

Fornecer para uma grande marca está entre os desejos de muitos micro e pequenos empreendedores brasileiros. Mas, para se integrar a esse seleto grupo, o empresário precisa estar preparado para cumprir o prazo de pagamento.

Segundo Ana Luiza da Cruz, gerente de compras da rede de lojas de roupas Toulon, no Rio de Janeiro, o prazo de pagamento compatível com a capacidade da empresa aliado a pontualidade na entrega das mercadorias, a qualidade do produto fornecido e a persistência para chegar a companhia-cliente são imprescindíveis na operação.

Na Toulon, o prazo de pagamento elimina candidatos a fornecedores. "Para forne-

cer para a rede, as empresas têm que provar que conseguem ficar 120 dias direitos sem receber", afirma Ana Luiza. Segundo a executiva, alguns empresários não têm fôlego de caixa para ficar todo esse tempo sem receber, principalmente, nos primeiros meses de fornecimento.

A Toulon está há 30 anos no mercado e tem 30 lojas espalhadas pelo Brasil. Hoje, a rede não tem mais fábrica própria. "Todas as mercadorias, de calça jeans a chapeiros, são fornecidos por terceiros", afirma Ana Luiza.

Antes de chegar aos consumidores, as roupas da marca passam por teste de qualidade. As peças são submetidas a provas de resistência à lava-

## Com grife

Veja os mandamentos do fornecedor de grandes marcas

- Evitar fornecer para muitas empresas ao mesmo tempo
- Honrar os prazos de entrega
- Não aceitar encomendas que não podem ser entregues
- Não negociar os títulos da empresa-cliente, antecipadamente, com os bancos
- Oferecer prazos de pagamento compatíveis com a condição da grife
- Quando prometida, manter a exclusividade evitando pequenas alterações na mercadoria para justificar a venda do produto a concorrência
- Saber qual é o estilo da loja antes de apresentar a mercadoria
- Ter uma rede de fornecedores formada, antes de oferecer o produto para a grande marca

Fornecedor e Fornecedor

gem. Até o nível de cloro da água usado pelo fornecedor e checado pela rede. "Se o fornecedor falha, e substituído por outro", diz Ana Luiza.

**Prazer em fornecer** – O empresário Afonso Furtado, dono da confecção Conves, de São João Nepomuceno, em Minas Gerais, está entre

os empreendedores que se deram bem fornecendo para grandes marcas. Hoje, ele fornece para redes como C&A, Siberiam e Luigi Bertolli. Segundo Furtado, o segredo para ser um fornecedor de grandes marcas e combinar confiabilidade, qualidade e preço. "A empresa que

não tem esse trinômio está fora", afirma Furtado.

O empresário vende 10 mil peças mensais para a rede C&A – 25% de toda a produção da empresa. São blusas, calças e outros artigos. Furtado fornece mercadoria para a varejista americana desde 1986. A entrega é feita, sem atrasos, na central de compras, no Rio de Janeiro.

Alem da qualidade do produto, o prazo de 60 dias para o pagamento concedido por Furtado a C&A foi importante para o empresário conseguir ganhar a confiança dos compradores. "Ao ficar sem receber por 60 dias, provei que a minha empresa era saudável", afirma Furtado.

Para dar o prazo à C&A, o

empresário fez acordos com os fornecedores de tecidos, fechos e linhas usadas para fazer as peças. "Pago os meus fornecedores a cada 60 dias também", diz Furtado.

Em geral, para fornecer a grandes marcas, é necessário entrar em contato com a central de compras da companhia e marcar a entrevista. Muitas empresas, como a Toulon, pedem que o candidato a fornecedor leve um produto para ser examinado. A aprovação depende de qualidade técnica empregada e de análise financeira. No caso de confecções, o ideal é procurar as empresas antes da entrada da nova coleção.

Cláudia Marques

## Ensino interfere no lucro da empresa

Uma pesquisa da FGV (Fundação Getúlio Vargas), do Rio de Janeiro, divulgada na última sexta-feira, apontou fatores que interferem no lucro das micro e pequenas empresas brasileiras. Boa formação educacional e falta de crédito para o setor estão entre os itens identificados pelo economista Marcelo Neri, coordenador do trabalho.

O estudo é baseado nas informações do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) colhidas com 45.642 empresas, que empre-

gam até cinco funcionários. Essa é a primeira fase da investigação, que deve ser concluída no final do ano.

Os dados da pesquisa mostraram que cada ano de estudo do dono da empresa representa um aumento de 5,8% no lucro da companhia, quando comparado a empresários que não se preocupam com a educação.

Segundo Neri, a assistência de entidades como o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas) e bancos como o do Povo, em

São Paulo, contribuem para o aumento do lucro.

Os empresários que não tiveram acesso aos programas desses órgãos tiveram rendimentos 25% mais baixos do que os empreendedores que receberam orientação e ajuda de profissionais.

**Objetivo** – Um dos objetivos do estudo da FGV é mapear os problemas financeiros e administrativos dos pequenos e micro empresários brasileiros. "Vamos identificar as dificuldades que podem ser solucionadas e devem contribuir para o crescimento da empresa", afirma Neri.

**Empreendedorismo** – As dificuldades dos empreendedores brasileiros também estão sendo debatidas pelos integrantes do projeto GEM (Global Entrepreneurship Monitor). O grupo de estudo e resultado de uma parceria

entre a London Business School, da Inglaterra, e o Babson College, dos Estados Unidos.

O estudo do GEM ouviu duas mil pessoas, em 27 cidades brasileiras, distribuídas em diversos estados, entre 2000 e 2001. Os entrevistados tinham entre 18 e 64 anos e eram donos de empresas.

Com base nas respostas dos empreendedores, o grupo apontou medidas que podem contribuir para o desenvolvimento. Entre elas estão a desburocratização do sistema de crédito para os empresários, a diminuição dos custos do capital para investimento e a necessidade de se promover programas locais de auxílio aos empreendedores.

As informações do GEM mostraram e necessário adequar os projetos às realidades locais. (CM)

## cursos e seminários

**IPI e Aspectos da restituição e compensação** – O curso é direcionado a empresários que querem esclarecer dúvidas sobre o ressarcimento e a compensação do IPI e de outros tributos. Duração: 12 horas, das 8h30 às 18h00 no primeiro dia e das 8h30 às 12h30, no segundo dia. Local: IOB Thomson, rua Corrêa Dias, 184, Paraíso. O evento começa na quarta-feira (17) e termina quinta-feira (18). Preço: R\$ 420 (assinantes IOB) e R\$ 495 (não assinantes). As inscrições devem ser feitas até hoje pelo telefone 0800782755.

**Gestão de pessoal no serviço público** – O curso é dirigido a secretários, diretores, chefes, servidores de prefeituras e câmaras municipais de administração. Duração: 16 horas, das 8h30 às 18h00 no primeiro dia e das 8h30 às 12h30, no segundo dia. Local: IOB Thomson, rua Corrêa Dias, 184, Paraíso. O evento começa na quarta-feira (17) e termina quinta-feira (18). Preço: R\$ 255 (assinantes IOB) e R\$ 295 (não assinantes). As inscrições devem ser feitas até hoje pelo telefone 0800782755.

**Planejamento e organização de empresas para o Comércio Exterior** – O objetivo do seminário é capacitar os profissionais para a exportação de produtos. Duração: oito horas, das 8h30 às 18h00. Local: IOB Thomson, rua Corrêa Dias, 184, Paraíso. O curso acontece na quinta-feira (18). Preço: R\$ 210 (assinantes IOB) e R\$ 240 (não assinantes). As inscrições devem ser feitas até hoje pelo telefone 0800782755.

**WORLD SYSTEM**

**ASSESSORIA CONTÁBIL & SERVIÇOS**

*"Confiança não se impõe, conquista-se através do tempo"*

**SOLUÇÃO RÁPIDA PARA SUA EMPRESA,**  
**USE NOSSO TEMPO!**

**TIRAMOS TODAS CERTIDÕES**

Concorrência - Financiamento, Venda de Imóvel  
Tributos Municipais, Estaduais e Federais  
INSS, FGTS, Falência, Executivos Fiscais