

PROJETO NEGÓCIO A NEGÓCIO: UMA ABORDAGEM SOBRE A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO EMPRESARIAL PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO VALE DO SINOS E DO CAÍ

Aline Nast Lima de Lemos; Ester Baumgarten Fucks

Resumo

Segundo dados do SEBRAE e das Juntas Comerciais dos Estados, pelo menos 1/3 dos negócios abertos por ano fecharão antes de completar três anos. Com a falência destes empreendimentos (faturamento até R\$ 360 mil/ano), responsáveis por cerca de 20% dos empregos formais no país, os impactos sociais e econômicos para a comunidade, além do impacto para as famílias, tendem a se refletir por anos. Ainda, 90% dos casos de falência são oriundos da falta de conhecimentos de gestão do empreendedor e a falta do perfil empreendedor (dados SEBRAE/FGV). Considerando isso, o objetivo do Projeto Negócio a Negócio desenvolvido pelo SEBRAE é orientar empresários de microempresas na aplicação de ferramentas de gestão, buscando a melhoria e a qualificação da gestão destes pequenos negócios, de forma gratuita para as empresas participantes. A Universidade Feevale é parceira deste Projeto desde 2011 e executa o mesmo junto às microempresas na região do Vale do Sinos e Caí, através de uma equipe de trabalho interdisciplinar: agentes de orientação empresarial (acadêmicos bolsistas de extensão), professora coordenadora, tutor e secretário. Em 2011, com a execução da Etapa II do Projeto, mais de 90% das empresas previamente diagnosticadas na Etapa I não possuíam planejamento, controles financeiros, estratégias de inserção de mercado, bem como desconheciam seu potencial cliente e tinham dificuldades em fazer a gestão das vendas. Em relação à metodologia do Projeto, são realizados três atendimentos por ano em cada empresa, sendo que no primeiro é realizada a prospecção de empresas, além do diagnóstico situacional e o termo de adesão (coleta de dados); no segundo, é realizada a apresentação do plano de ação através de sugestões em Gestão Empresarial a partir do caderno de ferramentas (finanças, mercado, planejamento, organização e pessoas); no terceiro, são sanadas as dúvidas dos empresários além de apresentar as soluções SEBRAE (cursos, palestras, consultorias). Como resultados do Projeto, vale destacar que a Feevale já atendeu 28.509 empresas e realizou 87.302 atendimentos até o ano de 2015, o que representa aproximadamente 15% das empresas atendidas pelo Negócio a Negócio no Rio Grande do Sul. A meta de 2016 está estipulada em 8.000 atendimentos para 4.000 microempresas na região atendida. As visitas de orientação empresarial fazem com que os empresários despertem o interesse em buscar a inovação, o conhecimento e aprimorar cada vez mais o seu negócio para a comunidade que atendem. Além disso, a qualificação das empresas promove um melhor desempenho econômico e financeiro, o que impacta, por sua vez, na economia na qual estão inseridas, contribuindo assim para o desenvolvimento da região. Desde 2011, 140 acadêmicos de graduação foram capacitados para atuação como agentes de orientação empresarial na metodologia do SEBRAE/RS, e para estes, o conhecimento teórico da graduação aliado ao prático das ferramentas de gestão do Projeto, proporciona uma visão mais sistêmica das empresas além de ser uma experiência única de vivenciar o contexto empresarial, compartilhar experiências e conhecimentos, analisar a economia atual em que nossa sociedade está inserida com um olhar interdisciplinar nas diversas áreas de gestão, e assim, buscar alternativas de solução viáveis e inovadoras para os empreendedores.

Descritores: Gestão Empresarial. Ferramentas de Gestão. Negócio a Negócio.