

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão

PROJETO NEGÓCIO A NEGÓCIO¹

Stela Maris Enderli², Anelia Franceli Steinbrenner³, Adriane Fabricio⁴, Ivanildo Scheuer⁵.

¹ Trabalho resultante de atuação conjunta de professores, funcionários e estagiários do projeto de extensão Negócio a Negócio em convênio com o Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas desenvolvido no Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e Comunicação-DACEC

² Professora do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação. Curso de Ciências Contábeis. Mestre em Administração e Finanças, Coordenadora do Projeto de Extensão; stelae@unijui.edu.br.

³ Professora do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação. Curso de Ciências Contábeis. Mestre em Contabilidade e Controladoria; Supervisora do projeto de extensão; anelia.s@unijui.edu.br

⁴ Professora do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação. Curso de Administração. Mestre em Administração; Supervisora do Projeto de Extensão; Adriane.fabricio@unijui.edu.br

⁵ Professor do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação. Curso de Ciências Contábeis. Mestre em contabilidade. Supervisor do Projeto de Extensão; ivanildos@unijui.edu.br

Observar o passado e refletir criticamente sobre ele são atitudes que podem contribuir de diversas formas para as ações do presente, que permitirão, por sua vez, construir um futuro melhor. Tais atitudes possibilitam, em primeiro lugar, avaliar objetivamente o avanço em termos de conhecimento, experiência e maturidade. Em segundo lugar, permitem visualizar com maior clareza as aprendizagens adquiridas ao longo do percurso. Em terceiro lugar, e talvez principalmente, possibilitam identificar os objetivos que foram ou não atingidos e projetar as ações necessárias para a melhoria contínua. Por fim, transmitem a confiança no que foi realizado e a convicção da capacidade de assumir novos desafios.

Nesse sentido, o projeto Negócio a Negócio foi remodelado incorporando a experiência de cinco anos de trabalho desenvolvido no Rio Grande do Sul resultado da parceria entre o SEBRAE e Universidades do Estado. Na UNIJUI o projeto é desenvolvido desde 2010 envolvendo professores e alunos atuando no sentido de melhorar a gestão dos pequenos negócios.

O Projeto Negócio a Negócio objetiva auxiliar as microempresas (MEs) e microempreendedores individuais (MEIs) na melhoria da gestão de seu negócio por meio de ações direcionadas aos temas de Finanças, Mercado, Planejamento, Pessoas e Organização.

A metodologia prevê o atendimento a empresa em três momentos:

Atendimento 1: Conhecendo suas necessidades por meio do diagnóstico
Neste primeiro encontro, o agente que atende ao empresário o entrevista para identificar por meio de um diagnóstico quais as ferramentas, classificadas nos cinco temas de gestão, são mais indicados para a implantação na empresa.

Atendimento 2: Auxiliando com Ferramentas e Soluções

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão

Neste segundo encontro, apresenta-se e auxilia-se na implantação das ferramentas indicadas, assim como é apresentado o índice resultante de seu diagnóstico em comparação ao índice de outras empresas de seu segmento. A medida que o empresário participa dos ciclos de atendimento, ao longo dos anos, também será disponibilizado o valor de seu índice ao longo do tempo. Desta forma, possibilita ao empresário verificar o quanto vem evoluindo ao longo do tempo e em relação às outras empresas de seu segmento e porte.

A partir do resultado do diagnóstico, serão disponibilizadas uma lista de Soluções presenciais que estão sendo ofertadas na Regional do SEBRAE mais próxima e, também, uma lista com Soluções on line para o empresário acessar na internet a partir de um computador.



Atendimento 3: Reforçando as Ferramentas e Soluções

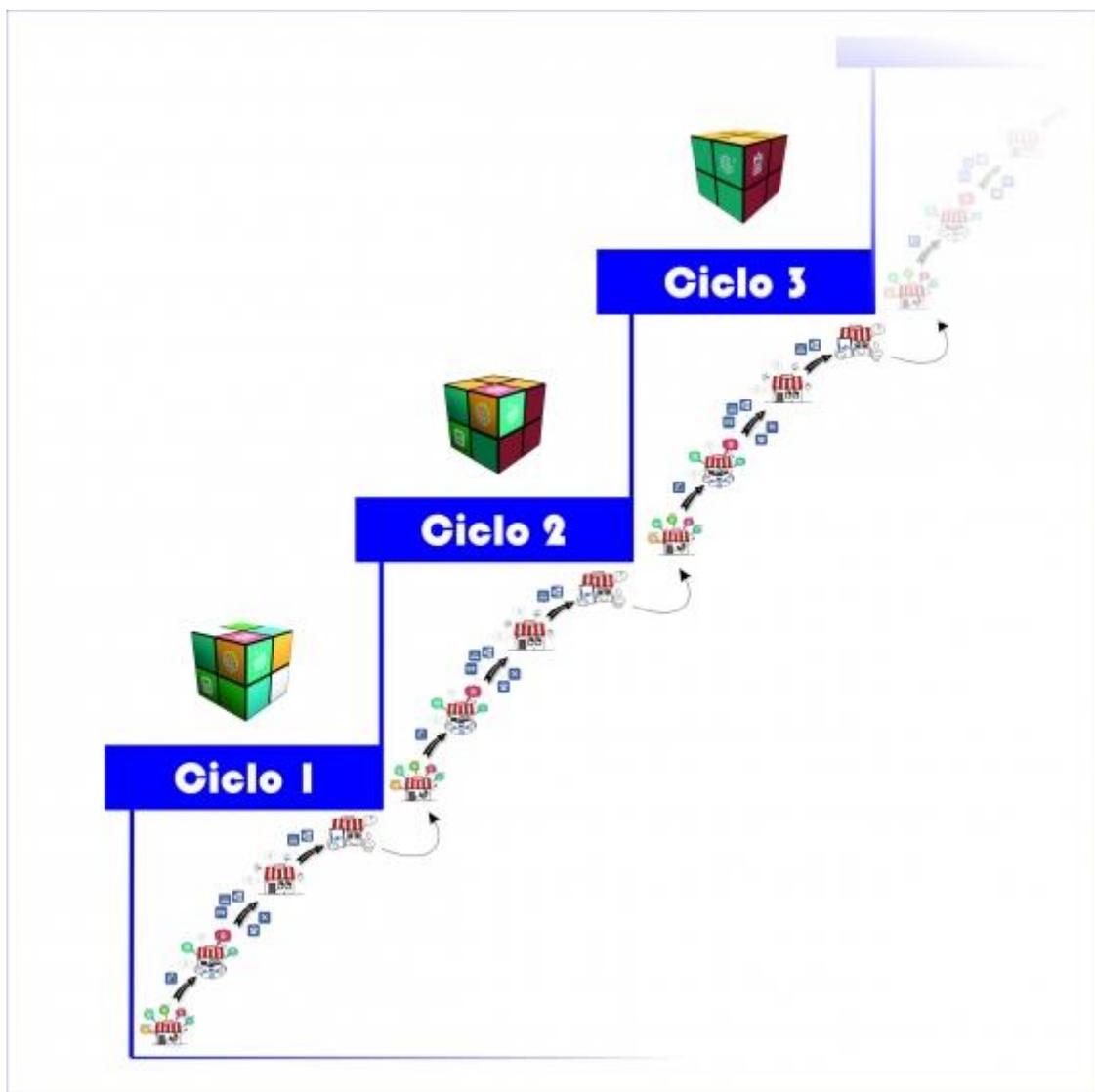
No terceiro e último encontro, o Agente de Orientação Empresarial irá verificar com o empresário como está o andamento da implantação das ferramentas indicadas no segundo atendimento, tirando dúvidas e auxiliando no que for necessário. Neste momento também serão atualizadas as Soluções presenciais e on line indicadas anteriormente. Também serão coletadas a avaliação em relação ao Projeto e explicado o funcionamento de Soluções específicas direcionadas ao porte da Empresa (MEI – Solução SEI ou ME – Solução Na Medida).

Além dos 3 atendimentos individuais realizados pelo Agente de Orientação Empresarial na empresa, a metodologia prevê mais duas possibilidades para o empresário receber orientações de apoio a implantação das ferramentas. Primeiro, com o objetivo de esclarecer as dúvidas, será direcionado um horário especial informado pelo Agente, onde o empresário poderá ligar ou ir até a Universidade, onde haverá um profissional do Projeto disponível para conversar. No segundo momento de apoio, o empresário receberá uma ligação entre o atendimento 2 e atendimento 3, no qual um profissional irá verificar se pode auxiliar de alguma forma no esclarecimento de dúvidas e na implantação das ferramentas indicadas.

Com o objetivo de integrar diversas empresas e compartilhar experiências, será realizado, no decorrer do ano, um encontro entre os empresários participantes do Projeto. Neste encontro serão disponibilizadas informações referentes às oportunidades oferecidas pelo SEBRAE da região, bem como informações do SEBRAE Estadual.

O Negócio a Negócio agora é um Projeto que possui vários ciclos de atuação junto ao empresário. Desta forma, não se estará atuando junto a empresa apenas por um ano, mas em vários ciclos anuais de atendimento. Ao iniciar cada ciclo o SEBRAE irá disponibilizar ao empresário qual o índice de desempenho de sua empresa em relação aos cinco temas de gestão trabalhados no projeto. O empresário também terá a acesso a índice dos ciclos anteriores e ao índice médio do segmento em que atua. Desta forma, poderá perceber a sua evolução ao longo do tempo e como está em relação ao mercado. A Figura a seguir explicita a lógica do atendimento em ciclos do Projeto Negócio a Negócio.

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão



Atendimento em Ciclos

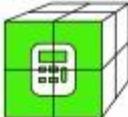
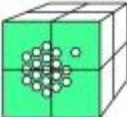
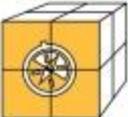
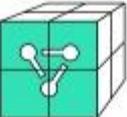
Após 5 anos de atuação e milhares de empresas atendidas, o Projeto Negócio a Negócio foi atualizado trazendo um conjunto de ferramentas especialmente selecionadas para auxiliar em cinco temas de gestão da empresa: Finanças, Mercado, Planejamento, Organização e Pessoas. Ao todo são 27 ferramentas de gestão relacionadas aos cinco temas, mais algumas ferramentas auxiliares, que contemplam dicas sobre Design de ambientes e boas práticas de fabricação (BPF), características do empreendedor, entre outras.

Para o tema de Finanças selecionou-se 7 ferramentas, sendo que todas elas possuem a possibilidade de trabalhar em planilhas eletrônicas o que permitirá a visualização dos dados ao longo do tempo,

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão

por meio de gráficos. Para o tema Mercado, mais 7 ferramentas foram desenvolvidas, sendo que duas delas apresentam a possibilidade gráfica de acompanhar os dados do negócio ao longo do tempo. Para os temas Planejamento e Organização selecionou-se mais 4 ferramentas para cada uma das temáticas. Por fim, para o tema Pessoas selecionou-se cinco ferramentas que irão auxiliar na delegação, definição de responsabilidades, aprendizagem e cuidados com a legislação trabalhista. Em cada uma das ferramentas tomou-se o cuidado de oferecer todo o esclarecimento necessário para que o empresário não tenha dúvida sobre o que é a ferramenta, por que aplicá-las, com destaque aos benefícios que poderá usufruir e o que poderá estar abrindo mão, caso não as implemente e, como proceder para colocá-las em prática.

As ferramentas foram organizadas, dentro de cada um dos temas, em função de sua simplicidade de implantação e de uso. Assim, as ferramentas foram classificadas como Básicas que são as ferramentas que apresentam maior simplicidade de implantação e de uso. Intermediárias, que são aquelas em que há um maior grau de atenção para sua implantação e uso. Por fim, as ferramentas classificadas como Avançadas, são aquelas que apresentam uma maior dedicação para sua implementação e uso, inclusive no longo prazo.

	 FINANÇAS	 MERCADO	 PLANEJAMENTO	 ORGANIZAÇÃO	 PESSOAS
Básico	Diário de Caixa Controle do Pagamento de Tributos Controle do Fluxo de Caixa	Cadastro de Clientes Pesquisa de Satisfação	Planejamento: O Primeiro Passo para o Sucesso	Organização e Disciplina Organização de Documentos	Conhecimentos e Características Orientações para Obrigações Trabalhistas
Intermediário	Cálculo do Ganho Unitário Demonstrativo de Resultado Gestão de Estoques	Análise das Necessidades dos Clientes Segmentação de Clientes Ofertando Novos Produtos/Serviços	Planejando o Negócio: Objetivos e Metas Plano de Ação de Curto e Médio Prazo	Cadastro de Fornecedoros	Matriz de Responsabilidades
Avançado	Controle do Capital de Giro	Entendimento do Mercado Plano de Promoção	Aprendizagem Estratégica	Instrução de Trabalho	Pensando em Expandir? Prepare-se para Delegar Treinamento Baseado em Problemas

Ferramentas de Gestão

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão

Finanças: Controlar as finanças basicamente é ter domínio das entradas (faturamento), das saídas (gastos) e do valor que é gerado para a empresa (resultado – lucro/prejuízo). A partir disso, é possível melhorar o rendimento do dinheiro de diversas formas: i) programando os pagamentos para os melhores momentos; ii) cobrando melhor; iii) evitando o pagamento de juros; iv) mantendo o nível correto de estoques; e; v) investindo naquilo que trará maior retorno para a empresa. Quem não controla seu dinheiro trabalha muito mais e não vê o retorno do seu trabalho.

Mercado: Estar atento ao mercado significa ofertar produtos/serviços que atendam as necessidades das pessoas e supere a oferta dos concorrentes, mantendo satisfeitos e fiéis os clientes da empresa. Quanto mais clientes você tiver e manter maior será a chance de seu negócio prosperar. Para obter e manter clientes você pode desenvolver várias ações, por exemplo: i) entender a necessidade dos clientes; ii) verificar a satisfação dos clientes; iii) manter o registro dos seus clientes; iv) ofertar produtos/serviços diferentes de seus concorrentes; e; vi) planejar cuidadosamente suas promoções. Quem não presta atenção ao mercado fica fora dele.

Planejamento: Planejar significa definir um rumo e construir o futuro para a empresa. Algumas ações suas precisam ser realizadas para gerar frutos amanhã e o planejamento ajuda você a identifica-las. O planejamento se faz estabelecendo objetivos e metas, construindo as ações necessárias para seu alcance. Principalmente, o planejamento o auxilia a olhar para trás e aprender que ações foram adequadas, ou não, e o que a empresa deve fazer para se desenvolver hoje e no futuro. Sem saber para a onde sua empresa está indo, você nunca saberá se estará fazendo bons negócios.

Organização: Organizar é estruturar e direcionar seus esforços para fazer render seu tempo e manter sua empresa funcionando para gerar bons resultados. A organização proporciona que você saiba onde as coisas estão, quem faz o que na sua empresa e ter disciplina faz sua empresa funcionar melhor. Para isso é preciso ter seus documentos organizados, assim como algumas instruções de trabalho daquelas atividades mais importantes. Um cadastro de fornecedores, também é bom começo. A falta de organização leva a insatisfação dos clientes e ao excesso de trabalho que não gera resultado (um dito popular diz: “É correr errado”).

Pessoas: Pessoas são a base para o desenvolvimento das empresas. Nenhuma empresa consegue se desenvolver sem contratar, treinar e manter pessoas trabalhando satisfeitas e comprometidas. Para fazer isso, é preciso definir as responsabilidades das pessoas, comunicar as pessoas sobre o seu trabalho e treiná-las para fazer bem o que precisa ser feito. A contratação e o tratamento respeitoso com os funcionários também são importantes para escolher e manter as pessoas que podem ajuda-lo a melhorar seu negócio. Caso você não tenha funcionários, ainda assim algumas dessas ferramentas poderão apoiar você em aspectos como a sua própria capacitação, por exemplo.

Conclusões

Nesta etapa do projeto que esta em andamento, pode-se concluir até o momento que o mesmo é de fundamental importância para as empresas participantes, bem como para os estudantes, porque, para as empresas, contribui na identificação de atividades da organização que merecem maior atenção, sendo aplicado conceitos básicos de finanças, pessoas, organização, planejamento e mercado. Para

Modalidade do trabalho: Relato de experiência
Evento: XVI Jornada de Extensão

os estagiários, identifica-se a aplicação prática entre a teoria construída por meio das pesquisas realizadas no decorrer do projeto e nas diferentes disciplinas do curso. No desenvolvimento do projeto percebeu-se que o mesmo proporciona informações úteis para os gestores das empresas, também, observou-se que estão sendo utilizados com o intuito de auxílio na tomada de decisões e consequente na melhoria de seus resultados.

Palavras-Chave: Gestão. Assessoria. Consultoria Gerencial.

Agradecimentos

Agradecemos ao SEBRAE e a Unijui pela concessão das bolsas e as horas de extensão, que possibilitou expandir os conhecimentos teóricos e aplicá-los na prática. As empresas e entidades que nos proporcionou realizar o projeto, implementando ferramentas gerenciais no auxílio da tomada de decisões.

Referências Bibliográficas

DE LUCCA, Newton. Da ética geral à ética empresarial. São Paulo: Editora Quartier Latin do Brasil, 2009.

DRESCH, A.; LACERDA, D. P.; ANTUNES Jr., J. A. V. Design Science Research: Método de Pesquisa para Avanço da Ciência e Tecnologia. Porto Alegre: Bookman, 2015

GALBRAITH, Jay; DOWNEY, Diane; KATES, Amy. Projeto de organizações dinâmicas: um guia prático para líderes de todos os níveis. Porto Alegre: Bookman, 2011.

MACEDO, Edison Flavio; PUSCH, Jaime Bernardo. Código de ética profissional comentado. CONFEA CREA, 2002.

MOORE, J. F., O fim da concorrência: como dominar o ecossistema em que sua empresa está inserida. São Paulo: Ed. Futura, 1996.

SÁ, Antônio Lopes de. Ética profissional. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SCHEER, August. Methods Aris 7.0.: IDS Scheer AG, Saarbrücken, 2005.

SINGELIS, T. M.; TRIANDIS, H. C.; BHAWUK, D. P. S.; GELFAND, M. J. Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. Cross-Cultural Research, 29, 240–275, 1995.