



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO PIAUÍ
CAMPUS ANGICAL DO PIAUÍ
CURSO ACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

MIKELE RODRIGUES DOS REIS

**EXPERIÊNCIA E APRENDIZAGEM EM CONSULTORIA: ADMINISTRAÇÃO É
CHAVE PARA O PROTAGONISMO DA CONSULTORIA NAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS (MPE).**

ANGICAL

2023

MIKELE RODRIGUES DOS REIS

EXPERIÊNCIA E APRENDIZAGEM EM CONSULTORIA: ADMINISTRAÇÃO É A
CHAVE PARA O PROTAGONISMO DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS (MPE)

Trabalho de Conclusão de Curso (artigo científico)
apresentado como exigência parcial para obtenção
do diploma do Curso de Bacharelado em
Administração do Instituto Federal de Educação,
Ciência e Tecnologia do Piauí, Campus Angical do
Piauí.

Orientador: Prof^a. Me. Reginaldo Magalhães.

ANGICAL

2023

EXPERIÊNCIA E APRENDIZAGEM EM CONSULTORIA: ADMINISTRAÇÃO É A CHAVE PARA O PROTAGONISMO DA CONSULTORIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE)

Mikele Rodrigues dos Reis¹
Reginaldo Magalhães²

RESUMO

Este trabalho situa-se no campo da Consultoria Empresarial das Micro e Pequenas Empresas, mostrando a importância que tem um administrador nas organizações, no contexto planejamento, controle e tomada das decisões. O trabalho busca mostrar a relevância da consultoria empresarial dos bacharéis em Administração, como uma solução para os desafios oferecidos pelo mercado de trabalho. Para tanto, foi realizada um estudo de caso com uma abordagem qualitativa, de nível descritivo e exploratório, aplicando-se um questionário semiestruturado ao Micro Empreendedor Individual (MEI) e para as Micro e Pequenas Empresas (MPE), no setor de comércio e serviço da cidade de Regeneração-PI. Com o intuito de apontar a Consultoria Empresarial como um caminho para o Bacharel em administração e para os Empreendedores, aplicando os conhecimentos adquiridos ao longo da formação. No presente trabalho o pesquisador desenvolveu a pesquisa aplicando 36 questionários, para os Micro Empreendedores Individuais e Micro e Pequenas Empresas, da cidade. E visto a importância que o empreendedor tem para a economia, faz-se necessário o fomento em mais pesquisas sobre a consultoria nas Micro e Pequenas Empresas da cidade.

Palavras-chave: consultoria; administração; empresas.

ABSTRACT

Keywords: This work is located in the field of Business Consulting for Micro and Small Companies, showing the importance of an administrator in organizations, in the context of planning, control and decision-making. The work seeks to show the relevance of business consulting for bachelors in Administration, as a solution to the challenges offered by the job market. For that, a case study was carried out with a qualitative approach, at a descriptive and exploratory level, applying a semi-structured questionnaire to the Individual Micro Entrepreneur (MEI) and to the Micro and Small Companies (MSE), in the commerce and service sector. from the city of Regeneração-PI. With the aim of pointing out Business Consulting as a path for the Bachelor of Business Administration and for Entrepreneurs, applying the knowledge acquired during training. In the present work, the researcher developed the research by applying 36 questionnaires to the Individual Micro Entrepreneurs and Micro and Small Companies, in the city. And given the importance that the entrepreneur has for the economy, it is necessary to encourage more research on consulting in Micro and Small Companies in the city.

Keywords: consulting; administration; companies.

Data de aprovação: 30/05/2023.

¹ Técnica Administrativa (CETI - 2018) e Acadêmica Bacharel em Administração. IFPI-Campus Angical.caang.20191baa31@aluno.ifpi.edu.br.

² Mestre em Ciência da Propriedade Intelectual (UFS – 2020), Especialista em Logística e Distribuição (UFPI - 2016), Graduado em Administração de Empresas (UFPI-2014) e Coordenador do Curso Bacharelado em Administração do IFPI – Campus Angical. reginaldo.magalhaes@ifpi.edu.br.

1 INTRODUÇÃO

A globalização e a competitividade que se apresenta no século XXI, estão fazendo surgir muitos empreendimentos. “Empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos e é fundamental que cresça não apenas a quantidade de empresas, mas a participação delas na economia”, afirma Barretos, (2021). Contudo, algumas empresas fecharam suas portas por não contarem com um consultor ou um administrador, o que se mantém ativo no mercado e com tendência a crescer cada vez mais, possuem um profissional na área da administração na sua gestão, por conseguinte o papel desse profissional se mostra cada vez mais desafiador, devido às novas informações e as inovações no mercado e decisivo na sobrevivência das mesmas.

O crescimento das Micro e Pequenas Empresas (MPE) acrescentam consideravelmente na geração de empregos no país, sem contar que o empreendedorismo desenvolve a economia e, é uma alternativa de renda para muitas famílias. Outrossim, aumentam a produtividade e a competitividade da indústria, incentivando a inovação, sem deixar de citar o foco no desenvolvimento social e ambiental. “A contribuição do empreendedor ao desenvolvimento econômico ocorre fundamentalmente pela inovação que introduz e pela concorrência no mercado. A inovação de produtos e de processos de produção está no coração da competitividade de um país”, conforme destacou Porter (1992).

Conforme o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-IBGE (2021), menos de 40% das empresas criadas no Brasil conseguem sobreviver após cinco anos de atividade. Indicam dados divulgados de pesquisas até 2019. Ou seja, ainda não reflete os impactos da pandemia de Corona vírus, que trouxe uma série de dificuldades para os negócios a partir de 2020, IBGE (2021). Pois muitas dessas organizações sobreviveram graças ao comércio e muitas delas tiveram que lidar com mudanças e dificuldades no quadro de funcionários e receitas, além da inserção tecnológica para poderem manter-se ativas.

Segundo Oliveira (1999, p.21) “Consultoria é um processo interativo de um agente de mudanças externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresa nas tomadas de decisões, não tendo, entretanto, o controle da situação”. Assim, a consultoria surge como uma forma de estratégia para as organizações e uma maneira de negócio para os profissionais. Além de ter se mostrado, uma ferramenta de grande valia na organização.

A pesquisa foi baseada nos pequenos negócios da cidade de Regeneração-PI, com o intuito de apresentar-lhes a consultoria empresarial como uma ferramenta para os empresários que almejam conseguir seus objetivos e atingir metas com o seu negócio. Quanto ao objetivo geral, busca-se com a pesquisa: Mostrar a relevância da consultoria empresarial dos bacharéis em Administração, como uma solução para os desafios oferecidos pelo mercado de trabalho. Tendo em vistas o objetivo acima citado, tem-se como objetivos específicos da pesquisa: a) Apresentar a importância do administrador para as empresas; b) Identificar as melhorias que a consultoria pode trazer aos negócios; c) Entender como a falta de conhecimentos administrativos, dentro da empresa pode afetar o rendimento.

Pensando nisso, e com o intuito de aplicar os conhecimentos aprendidos ao longo da formação e compreender como funciona o ramo empresarial na prática, surge-se a seguinte problemática: Como um Bacharel em Administração pode estar aplicando seus conhecimentos adquiridos ao longo da formação, no ramo da consultoria empresarial nas tomadas de decisões? Para entender e solucionar esse questionamento, será preciso unir a teoria com a prática, para alinhar os conhecimentos e adquirir experiência, aplicando uma

consultoria em gestão empresarial nos pequenos empreendimentos da cidade de Regeneração, na qual o pesquisador assumiu o papel de consultor, a fim de entender a atuação do negócio, os problemas enfrentados, aceitação de um bacharel como consultor. Embasando assim, seu trabalho com um estudo de caso qualitativo e uma pesquisa básica, cujos objetivos são descritivos e explicativos, fazendo uso de procedimentos bibliográficos e aplicando um estudo de caso para entender e compreender o objeto de estudo.

O presente trabalho se apresenta em 03 (três) etapas, sendo uma delas segmentada em 04 (quatro) seções: 1- Introdução; 2- Referencial Teórico, 2.1.- A importância das Micro e Pequenas Empresas (MEP), para a economia brasileira; 2.2- O papel da consultoria empresarial para o Micro e Pequenas Empresas (MPE); 2.3- Administrações & Consultoria, 2.3.1-Pequenos negócios da região, 3- Metodologia, 4- Análise de Resultados e 5- Conclusão.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo será apresentado um levantamento bibliográfico, em fontes secundárias sobre Consultoria Empresarial e as Micro e Pequenas Empresas. Tendo como foco sua importância para a economia Brasileira, além de mostrar informações significativa sobre a Administração na empresa.

2.1 A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE), PARA A ECONOMIA BRASILEIRA.

A definição de Micro e Pequena Empresa podem variar, porém, em geral, utiliza-se ou o número de funcionários, ou o faturamento bruto. Segundo o Banco Mundial, são consideradas pequenas empresas aquelas que empregam até 300 funcionários (ACCA, 2010). A fim de garantir os benefícios e atender aos regramentos previstos na legislação para enquadrar-se como microempresa, a receita bruta anual da empresa deve ser igual ou inferior à R\$360.000,00. Essa regra foi estabelecida pelo estatuto das MPEs (LC 123/2006).

As MPE também têm papel importante na geração de empregos. Em escala global, essas companhias são responsáveis por 67% dos postos de trabalhos gerados no setor privado. Considerando os países membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD), representam 77% dos empregos. Na Europa, são responsáveis por 67%; 64% no G-20; 61% no G-8; e 60% nos países membros do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) (ACCA, 2010).

Segundo o SEBRAE (2021), as Micro e Pequenas Empresas são as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil, já que respondem por 53,4% do PIB deste setor. No PIB da Indústria, a participação das micro e pequenas (22,5%) já se aproxima das médias empresas (24,5%). Demonstrando assim a importância de incentivar e qualificar pequenos empreendimentos e os microempreendedores individuais.

“O empreendedorismo vem crescendo muito no Brasil nos últimos anos e é fundamental que cresça não apenas a quantidade de microempresas, mas a participação delas na economia. Os principais motivos para o bom desempenho dos pequenos negócios na economia brasileira são a melhoria do ambiente de negócios (em especial após a criação do Supersimples que reduziu os impostos e unificou oito tributos em um único boleto), o aumento da escolaridade da população e a ampliação do mercado consumidor, com o crescimento da classe média. Não faz sentido que PEC que faça o caminho contrário prejudicando as microempresas. Por

isso, apresentei a emenda”, afirma o deputado federal Laércio Oliveira (SEBRAE, 2021).

De acordo com os economistas da Serasa Experian (2016), “o aumento de novas empresas nos primeiros cinco meses do ano foi puxado exclusivamente pelo surgimento de novos microempreendedores individuais MEIs”. Este movimento tem sido determinado, principalmente, pela perda de postos formais no mercado de trabalho (aumento do desemprego no país) por causa da crise econômica, impulsionando trabalhadores desempregados a buscarem, de forma autônoma e formalizados, alternativas econômicas para a geração de renda. No Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos. Desse total 99% é Micro e Pequenas Empresas e 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado (16,1 milhões) SEBRAE (2021).

2.2 O PAPEL DA CONSULTORIA EMPRESARIAL PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE).

A consultoria pode ser definida como uma das bases no processo de tomada de decisão, uma vez que, com a consultoria, o cliente terá melhores condições de visualizar e projetar o resultado que cada decisão acarretará no futuro (CROCCO; GUTTMAN, 2005).

Definindo a consultoria empresarial num contexto amplo:

“Consultoria empresarial é um processo interativo de um agente de mudanças externo à empresa, o qual assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e profissionais da referida empresa nas tomadas de decisões, não tendo, entretanto, o controle direto da situação”. (OLIVEIRA, 2015, p.4)

Fazendo uma relação da definição de OLIVEIRA (2015), a consultoria pode ser considerada um serviço oferecido às empresas, para que elas possam chegar ao sucesso, diante das incertezas do mercado e preparar os seus colaboradores nos processos de crescimento organizacional. A consultoria é uma ferramenta importante para as organizações, apontando problemas e soluções, em diferentes setores das mesmas, tanto internos, quanto externos.

Consoante Oliveira et al. (2014), a consultoria irá trabalhar em cima de um diagnóstico, e o qual é realizado pelo consultor em parceria com os empresários e/ou funcionários da empresa. Sendo assim, o consultor irá apontar as melhores maneiras de resolver os problemas. A consultoria fornece uma equipe multidisciplinar com funcionários com qualidade técnica que são capazes de identificar os problemas e apontar soluções. A consultoria se propõe a identificar as necessidades da empresa, apontando forças e fraquezas no negócio. O intuito é impulsionar e desenvolver qualquer negócio, em qualquer setor de atuação de maneira ampla.

A contratação de uma consultoria para pequenos negócios pode significar o alcance de um novo patamar empresarial para uma micro e pequena empresa, elevando seu nível diante do mercado. Para tanto, ela amplia a visibilidade de mercado; cria orçamentos de preço e venda; melhora os setores (RH, financeiro, logística, marketing, jurídica e outros); planejamento estratégico e entre outros.

A consultoria traz inúmeros benefícios para as empresas, seja ela de qual for o porte, desde organização até o sucesso. Podem-se destacar os benefícios oferecidos pelo SEBRAE Mato Grosso do Sul (2017) nas consultorias, como: Credibilidade, Confidencialidade,

Garantia de Entrega, Monitoramento Constante, Auxílio na análise de Resultados, além de Atitude empreendedora e produtividade para o seu negócio.

De acordo com a Redesign Consultoria (2017), os resultados da consultoria para empresas de pequeno porte geralmente são bastante expressivos, pois o auxílio para uma administração eficiente costuma diminuir prejuízos, agregar valor e gerar frutos graças à otimização de processos. Com isso, o empreendedor pode entender os seus objetivos e metas do seu negócio, conhecer as características de seu negócio, o que o torna importante para o seu consumidor final. Identificar o que pode trazer valor, seja ele financeiro ou material.

Visto esses detalhes que mostram o quão importante é a orientação de um consultor e o quão impactante ele é para o crescimento de um negócio, buscando sempre mostrar como lidar com os problemas e entendê-los. Por isso, a consultoria busca o entendimento da parte do empreendedor sobre o ramo de atuação da empresa, para assim buscarem juntas soluções para os problemas e identificar oportunidades.

2.3 ADMINISTRAÇÃO & CONSULTORIA.

O sucesso de uma empresa não está apenas relacionado às condições do mercado e da economia. A falta de cuidado com a administração da empresa pode apresentar seriamente falhas na empresa, a falta de planejamento, controle e estratégias. Em contrapartida, uma empresa que apresenta todos os requisitos acima citados, tem todos os macetes para o sucesso.

Daft (1999, p. 5) define a administração como “a realização dos objetivos organizacionais de uma forma eficaz e eficiente, através do planejamento, organização, liderança e controle dos recursos organizacionais”. O administrador tem valor dentro de uma organização, e isso é bem claro para o autor, sendo então imprescindível a colaboração de um administrador na empresa.

Segundo as Diretrizes Curriculares Nacionais estabelecidas pelo Ministério da Educação e Conselho Nacional de Educação, a formação de Graduação em Administração deve ensinar, algumas habilidades para o perfil do profissional:

Capacitação e aptidão para compreender as questões científicas, técnicas, sociais e econômicas da produção e de seu gerenciamento, observados níveis graduais do processo de tomada de decisão, bem como para desenvolver gerenciamento qualitativo e adequado, revelando a assimilação de novas informações e apresentando flexibilidade intelectual e adaptabilidade contextualizada no trato de situações diversas, presentes ou emergentes, nos vários segmentos do campo de atuação do administrador (BRASIL, 2005, p.5).

Segundo Block (2001, p.2), o papel de um consultor é de um agente de mudanças, mas não cabe a ele a decisão final na empresa.

[...] o consultor é uma pessoa que está em posição de exercer alguma influência sobre um indivíduo, grupo ou organização, mas não tem poder direto para produzir mudanças ou programas de implementação. O gerente é alguém que tem controle direto sobre a ação. No momento em que você assume o controle direto, está agindo como gerente.

Muito da imagem que se tem de um consultor no mercado, não se deve exclusivamente dele, visto que o autor chama a atenção para o fato de a decisão direta ser do gerente.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A elaboração desta pesquisa foi realizada a partir de dados e informações obtidos por meio de um estudo nas Micros e Pequenas Empresas. Nesta seção será descrito os métodos utilizados na pesquisa e porque foram utilizados. Segundo Bruyne (1991), a metodologia é a lógica dos procedimentos científicos em sua gênese e em seu desenvolvimento, não se reduz, portanto, a uma “metrologia” ou tecnologia da medida dos fatos científicos. A metodologia deve ajudar a explicar não apenas os produtos da investigação científica, mas principalmente seu próprio processo, pois suas exigências não são de submissão estrita a procedimentos rígidos, mas antes da fecundidade na produção dos resultados. (BRUYNE, 1991 p. 29).

A pesquisa tem uma abordagem qualitativa. A escolha desta abordagem ocorreu pelo fato de se poderem aplicar os conhecimentos empíricos e interpretativos. Segundo Silva & Menezes (2000, p. 20), “a pesquisa qualitativa considera que há uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números. A interpretação dos fenômenos e atribuição significados é básica no processo qualitativo. Não requer o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados e o pesquisador é o instrumento-chave. O processo e seu significado são os focos principais de abordagem”.

Em relação a presente pesquisa, a percepção dos empresários quanto aos conhecimentos administrativos, foi analisada a partir de um questionário semiestruturado. Quanto ao objetivo, esta pesquisa classifica-se como um estudo descritivo e exploratório. Segundo Silva & Menezes (2000, p. 21), “a pesquisa descritiva visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Realizaram-se procedimentos bibliográficos, para fundamentar a pesquisa uma vez que, esses dados secundários de artigos e sites, vão dar melhores dados e informações indiretas de autores, em função de criar um conteúdo mais teórico. O método usado para entender e solucionar o problema e como fonte primária para o trabalho, foi um estudo de casos. De acordo com Godoy (1995), os fenômenos são melhores entendidos quando o pesquisador vai a campo e busca captar a percepção das pessoas, considerando todos os pontos de vista marcantes para a pesquisa.

E para tanto, utilizou-se de um questionário com a finalidade de adquirir novas informações, sendo aplicada para um responsável do estabelecimento, como o gerente. O questionário constituía-se de 25 (vinte e cinco) questões, sendo elas separadas por áreas administrativas, a fim de facilitar a transcrição dos dados adquiridos, com a intenção de conhecer os pontos vantajosos do negócio, sendo alguns deles: ferramentas, conhecimentos administrativos aplicados e satisfação do consumidor. Pois em se tratando de uma consultoria empresarial o pesquisador tinha como principal foco, identificar as oportunidades e desafios nas empresas, mostrar a importância de um administrador e os benefícios de uma consultoria.

As plataformas visitadas durante a elaboração do trabalho foram o Google Acadêmico, o SciELO e o Google. Analisando livros, revistas, artigos acadêmicos e monografias de pesquisas relacionadas, onde foram utilizados como base para a formação do conteúdo e aprendizado para a construção da Metodologia e Análise dos Resultados. Além disso, foi recorrida a internet como recurso de pesquisas, pois alguns artigos encontrados que possuíam informações relevantes estavam em linguagem estrangeira.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS:

Apresenta-se a seguir os principais dados e informações obtidos na pesquisa de campo, realizada juntamente com os empreendedores envolvidos. A pesquisa foi aplicada na cidade de Regeneração-PI, que se estima ter cerca de 17.979 habitantes segundo o site do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Segundo o SEBRAE possuem 757 Empresas ativas, 608 Micros Empresas (a quantidade de MEI está embutida na quantidade de Micro empresa), 387 MEI, 97 Empresas de Médio/Grande Porte e 52 Empresas de Pequeno Porte. Em vários segmentos, segue alguns exemplos: Comércio de mercadorias; Artigos de vestuários; Materiais de Construção, Produtos alimentícios, acessórios entre outros; Serviços; Transporte e muito mais.

Para uma melhor análise do tema e entendimento da problemática, tanto na área da consultoria empresarial como o universo das MPE, foram estudadas fontes secundarias como artigos relacionados, sites de entidades relacionadas à MPE tal como o SEBRAE e na sala do empreendedor localizada na Prefeitura Municipal da cidade.

Em vista disso, a pesquisa contou com uma população de 757 empresas, 36 amostras participaram da pesquisa, que continha 25 (vinte e cinco) perguntas, que seguiam de 02(duas) a 04 (quatro) alternativas, divididas por 06 (seis) áreas administrativas (Área financeira/Econômica; Informática; Recursos Humanos; Compras e Estoques; Operacional/Custo e Comercial). Todas as questões foram produzidas no Google Forms, que já cria os dados percentuais com base na análise das respostas dadas.

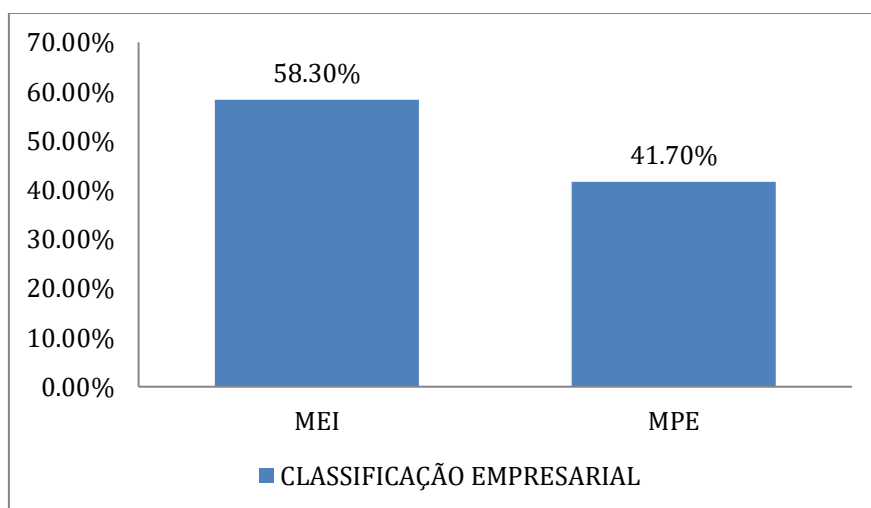
Desse modo, os gráficos de coluna abaixo exibem as porcentagens por cada alternativa respondida, eles foram criados e elaborados seguindo a melhor forma de interpretação possível por área de questionamento e dando assim mais visualidade, em seguida vem os quadros com as perguntas e seus devidos comentários, que segue as informações dos gráficos e vale ressaltar que cada área tinha um objetivo para ser estudada.

PESQUISA COM MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI) E MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (MPE).

Objetivo:

Mostrar a quantidade de Empreendedores MEI e MPE que foi entrevistado.

Gráfico 1 – Quantidade de Entrevistados



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 1 – Quantidade de Entrevistados

01	MEI	58,3%
02	MPE	41,7%

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

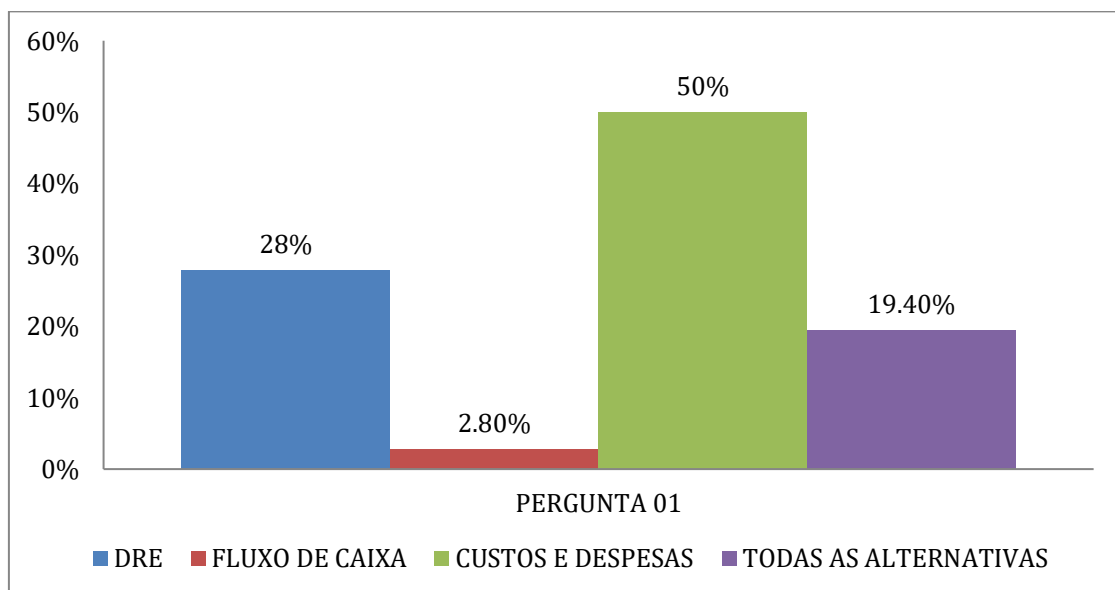
- **ÁREA FINANCEIRA / ECONÔMICA**

Objetivo:

Identificar as ferramentas financeiras mais utilizadas pelos entrevistados e se os mesmos possuem uma visão de planejamento e controle de suas finanças.

01. Como é apurado o resultado econômico da empresa?

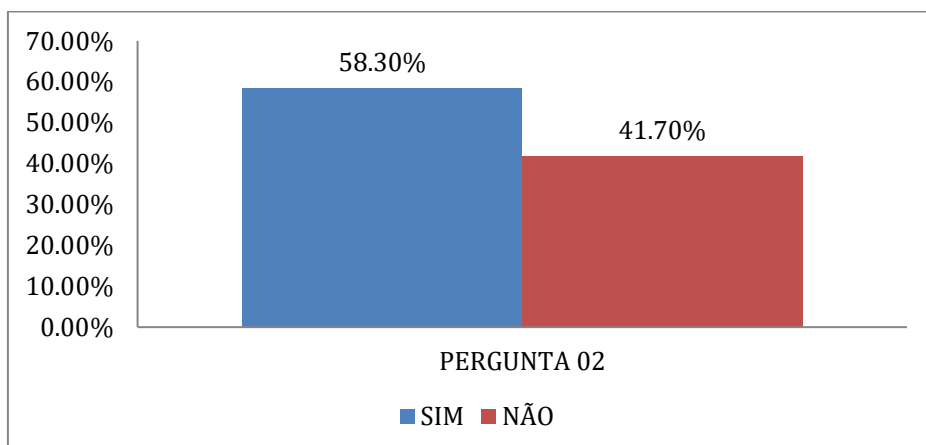
Gráfico 2 – Resultado Econômico da Empresa



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. A empresa sabe de fato o que é Fluxo de Caixa? (Ou apenas usa Contas a Pagar X Contas a Receber). Existe um planejamento, um orçamento financeiro?

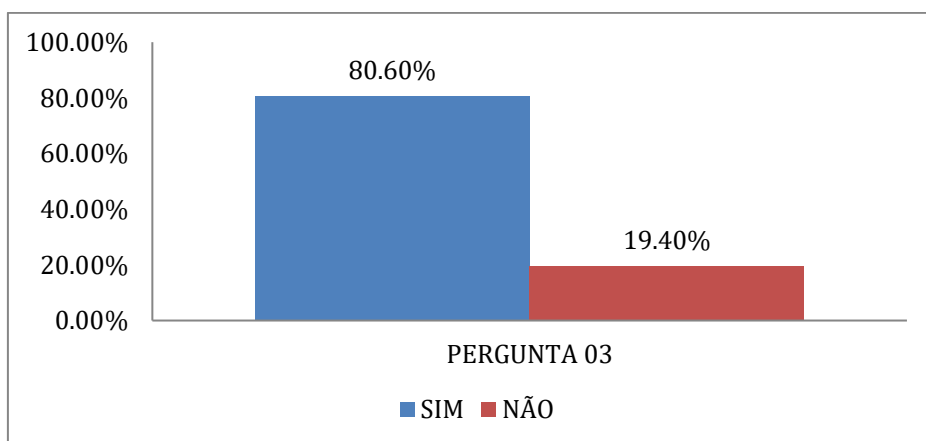
Gráfico 3 – Planejamento



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Gráfico 4 - Prazos médios de compra e venda

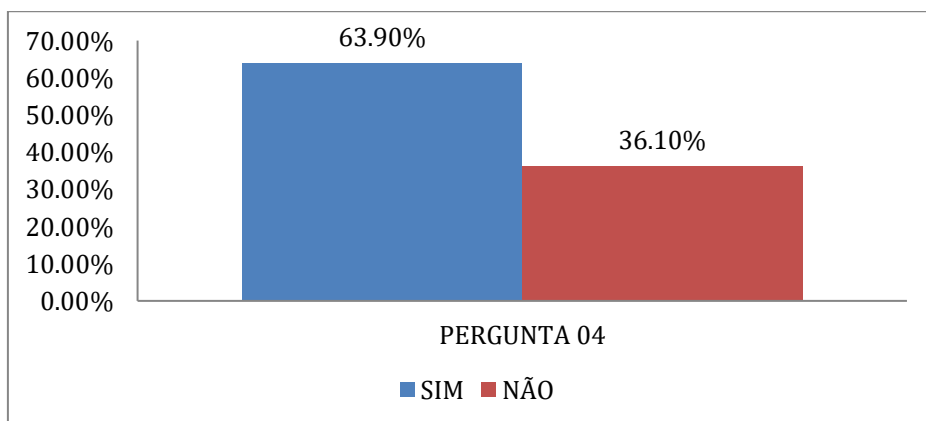
03. Há controle dos prazos médios de compra e venda?



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

04. Como está a estrutura funcional da empresa? Existe um organograma? As funções são bem definidas?

Gráfico 5 – Estrutura funcional da empresa



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 2 – Área Financeira

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	Como é apurado o resultado econômico da empresa?	Metade da amostra utiliza a DRE para a apuração dos resultados.
02	A empresa sabe de fato o que é fluxo de caixa? (ou apenas usa contas a pagar x contas a receber). Existe um planejamento, um orçamento financeiro?	Os empreendedores não conhecem a ferramenta, mas fazem um planejamento.
03	Há controle dos prazos médios de compra e venda?	Mais de 80% fazem um controle dos prazos.
04	Como está a estrutura funcional da empresa? Existe um organograma? As funções são bem definidas?	60% têm suas funções definidas, sendo sua maioria MPE.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

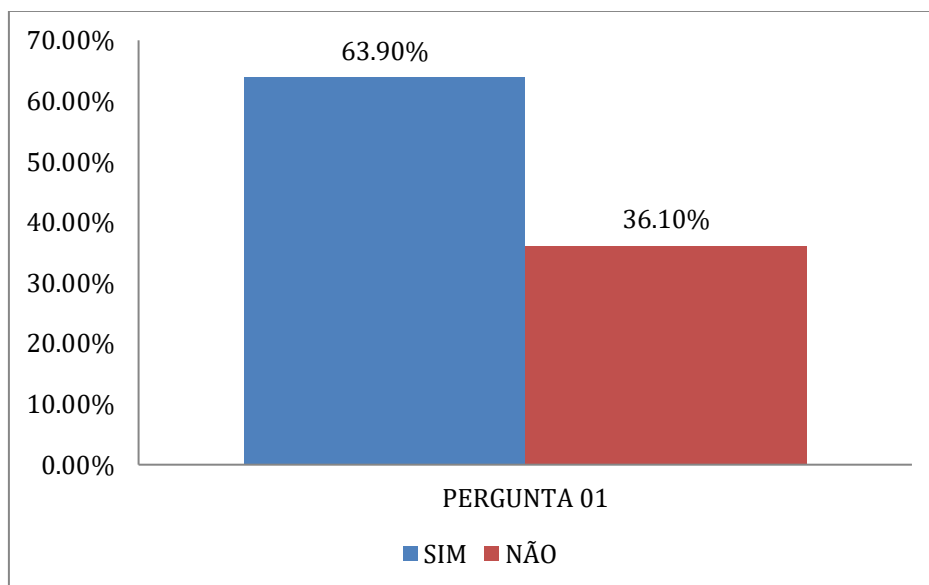
• **ÁREA DE INFORMÁTICA**

Objetivo:

Observar se os empreendedores estão introduzindo tecnologias, que possam facilitar o dia a dia na empresa e se aproximar dos seus consumidores, facilitando os serviços prestados.

01. A empresa está satisfeita com seus sistemas informatizados?

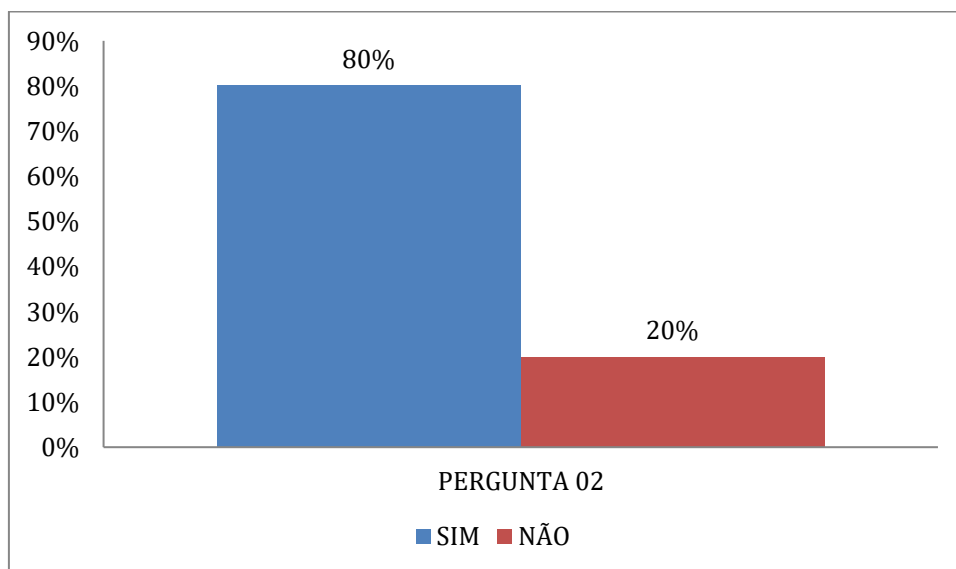
Gráfico 6 – Sistemas Informatizados



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. Tem conseguido acompanhar a evolução tecnológica?

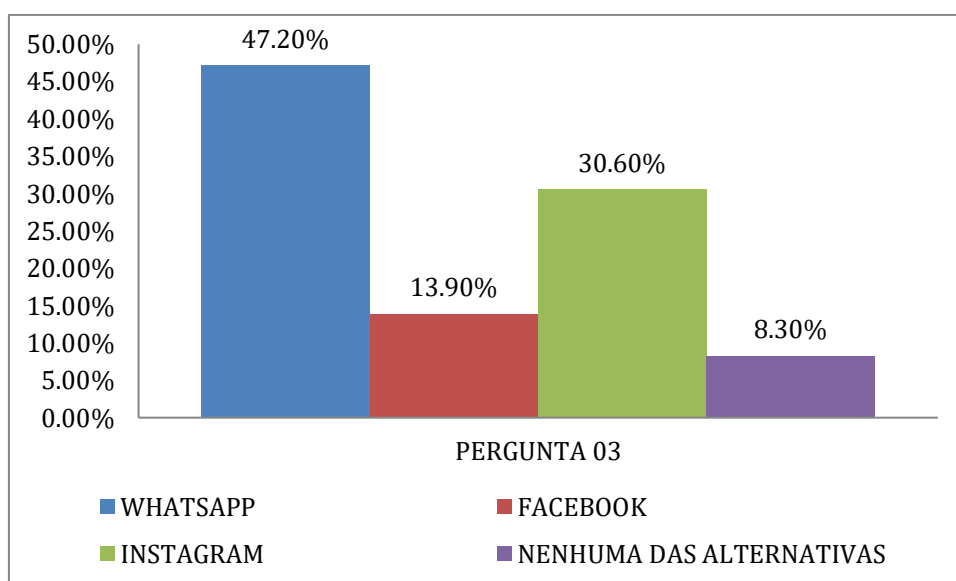
Gráfico 7 – Evolução Tecnológica



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

03. A empresa utiliza mídias sociais, qual/ quais?

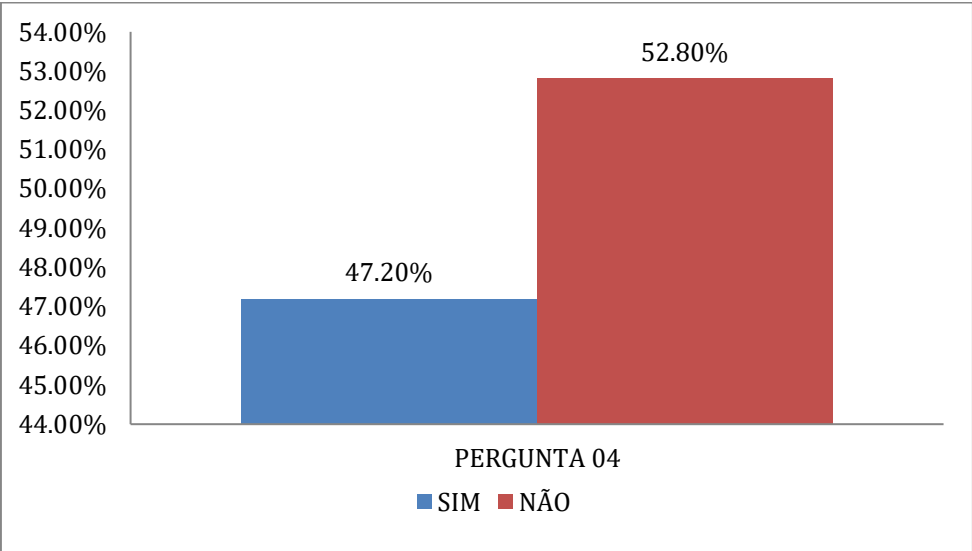
Gráfico 8 – Mídias Sociais



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

04. A empresa faz uso de algum aplicativo de delivery?

Gráfico 9 – Aplicativo de Delivery



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 3 – Área de Informática

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	A empresa está satisfeita com seus sistemas informatizados?	Os empreendedores estão satisfeitos com os meios que utilizam alguns investiram em aplicativos.
02	Tem conseguido acompanhar a evolução tecnológica?	Sim, os que não conseguiram não possuem interesse em tecnologia.
03	A empresa utiliza mídias sociais, qual/ quais?	Em sua maioria sim, dando maior preferencia para o whatsapp, outros optam por usar apenas telefone para contato.
04	A empresa faz uso de algum aplicativo de delivery?	Mais de 50% dos entrevistados não fazem uso de delivery.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

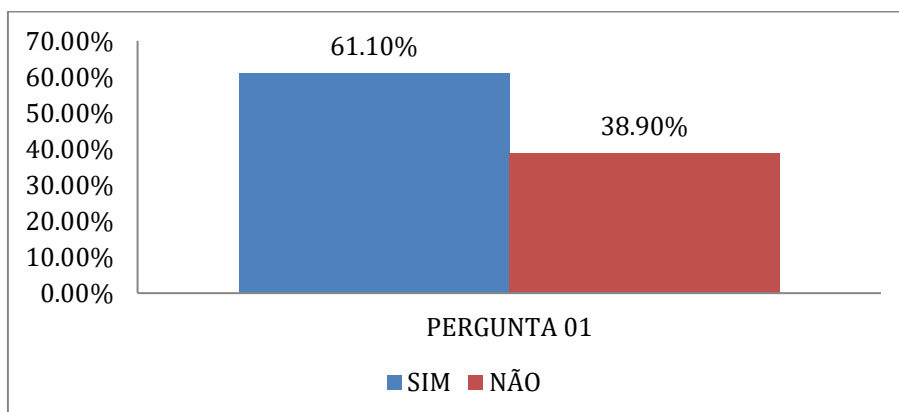
• **ÁREA DE RECURSOS HUMANOS**

Objetivo:

Identificar o nível de desempenho e responsabilidade para com seus colaboradores.

01. Há um critério bem definido para processos de seleção?

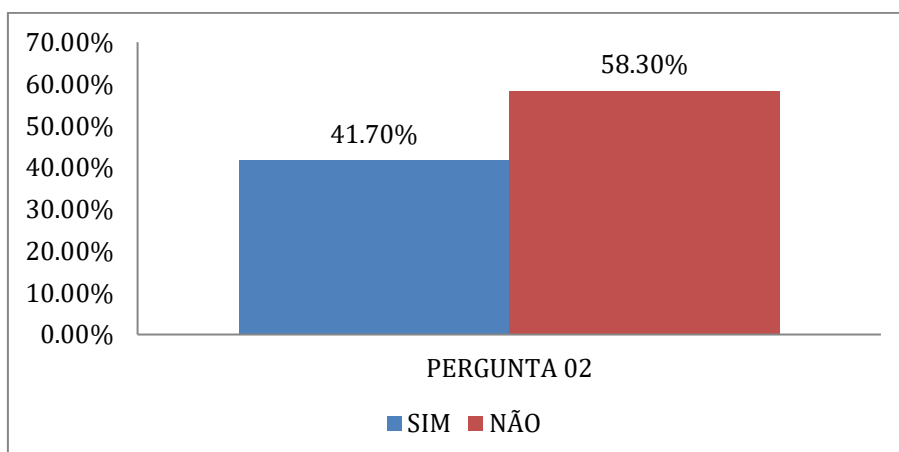
Gráfico 10 – Processo de Seleção



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. Há uma política de treinamentos na empresa?

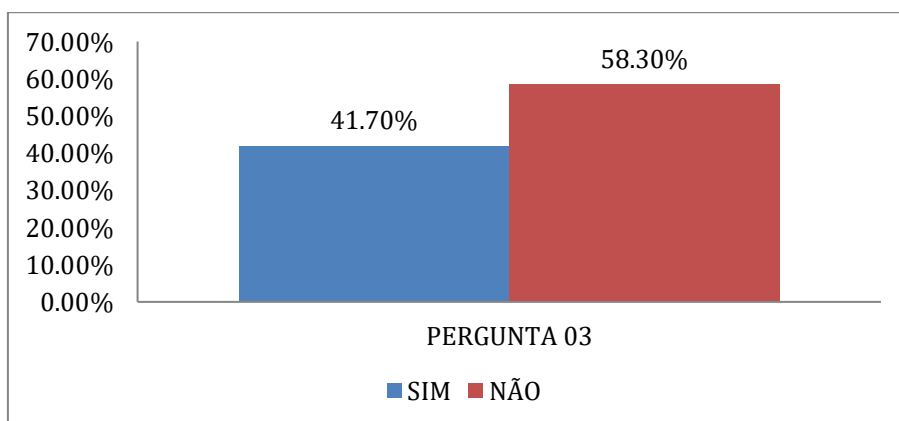
Gráfico 11 – Treinamentos na Empresa



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

03. Existe um sistema de Avaliação de desempenho dos funcionários?

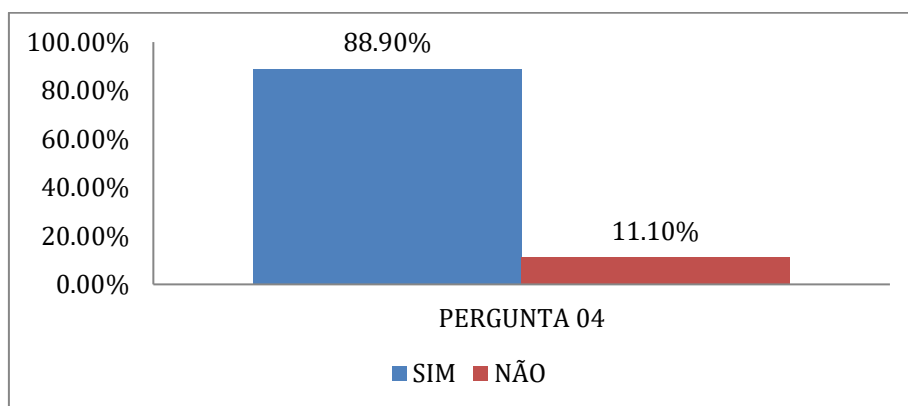
Gráfico 12 – Avaliação de desempenho dos funcionários



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

04. O faturamento dos funcionários está de acordo com a estrutura da empresa?

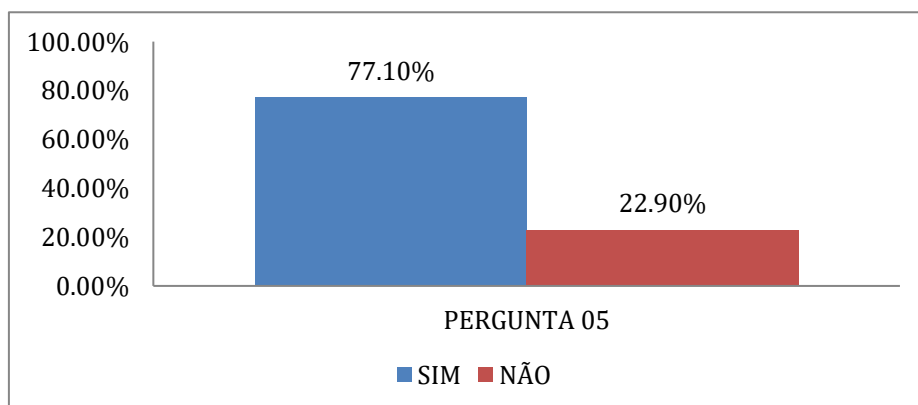
Gráfico 13 – Faturamento



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

05. Há um regulamento interno?

Gráfico 14 – Regulamento Interno



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 4 – Área de Recursos Humanos

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	Há um critério bem definido para processos de seleção?	As MPE's possuem um critério de seleção, já os MEI não possuem.
02	Há uma política de treinamentos na empresa?	A maioria das respostas obtidas foi não, correspondente ha 58,3.
03	Existe um sistema de avaliação de desempenho dos funcionários?	Também não possuem um sistema de avaliação para funcionários.
04	O faturamento dos funcionários está de acordo com a estrutura da empresa?	Com mais de 80% das respostas, sim o faturamento mensal de cada empresa está de acordo.
05	Há um regulamento interno?	Apresentando 77,1% das resposta, as empresas possuem um regulamento interno.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

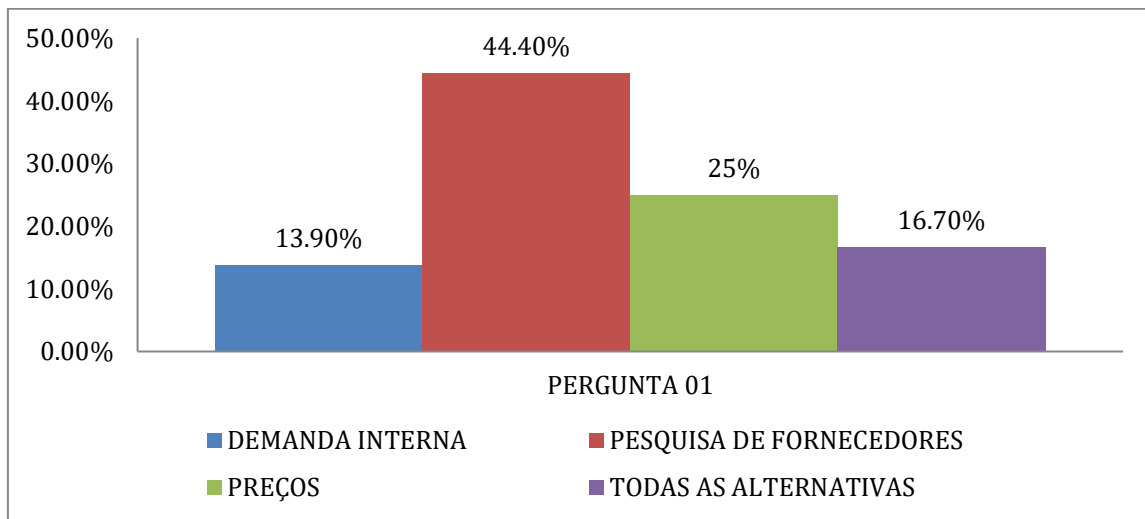
• **ÁREA DE COMPRAS E ESTOQUES**

Objetivo:

Identificar a preocupação com a manutenção e periodicidade do estoque.

01. Como é feito o planejamento de compras?

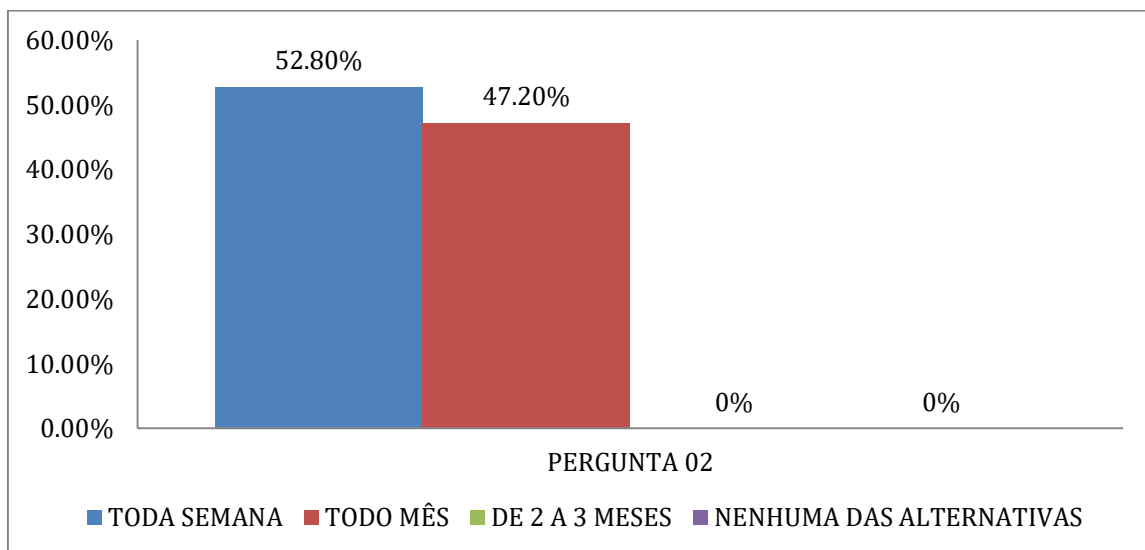
Gráfico 15 – Planejamento de Compras



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. Qual é a eficiência da expedição e armazenagem de produtos?

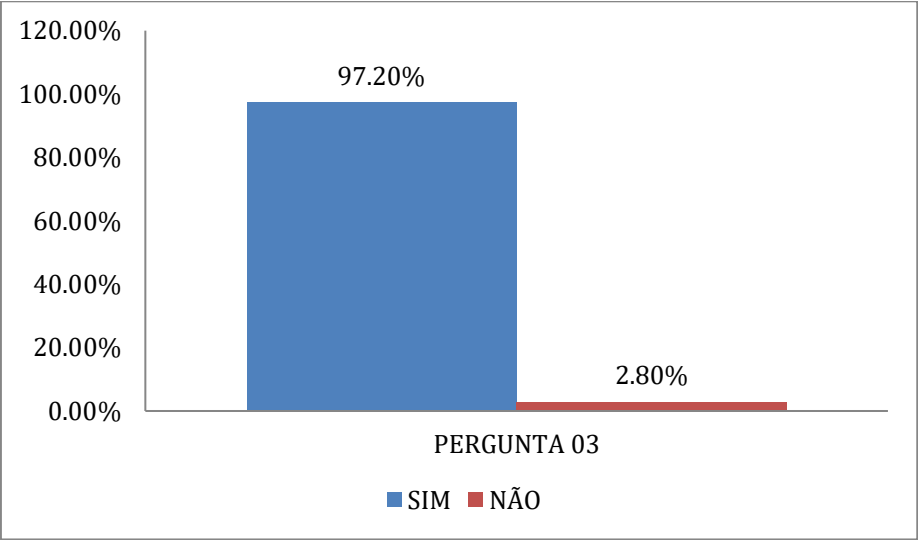
Gráfico 16 – Armazenagem de Produtos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

03. O sistema de armazenagem utilizado é seguro e correto?

Gráfico 17 – Armazenagem



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 5 – Área de Compras e Estoques

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	Como é feito o planejamento de compras?	Toda a maioria do planejamento de compra é realizado pelo preço ou pesquisa de fornecedores.
02	Qual é a eficiência da expedição e armazenagem de produtos?	Todas as mercadorias são repostas semanalmente ou todo mês, em todas as empresas entrevistadas.
03	O sistema de armazenagem utilizado é seguro e correto?	Com quase unanimidade nas respostas, todos tem a preocupação.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

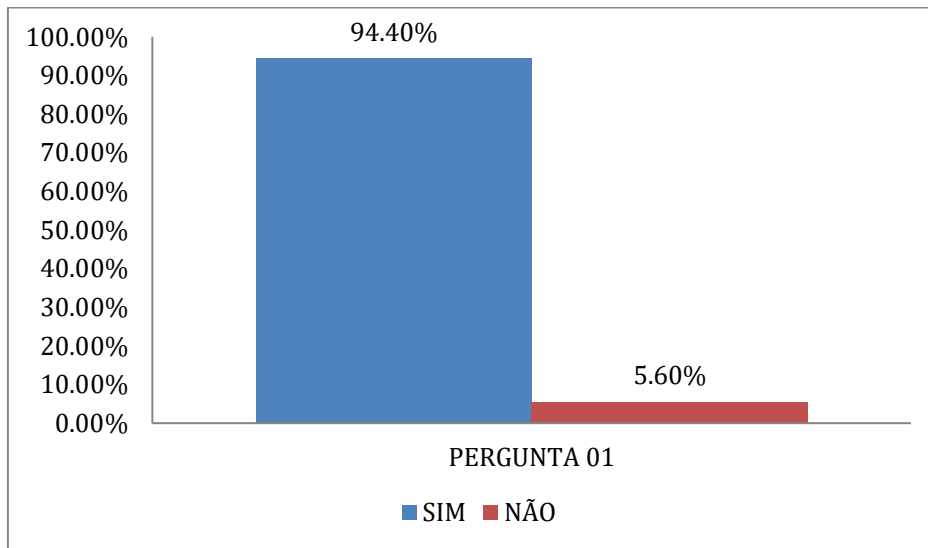
• **ÁREA OPERACIONAL/ CUSTO**

Objetivo:

Observar se há o controle de mercadorias, se os custos estão de acordo com as vendas e gastos.

01. Os controles de pedidos, entregas, devoluções estão sendo realmente eficazes, evitando problemas para o cliente?

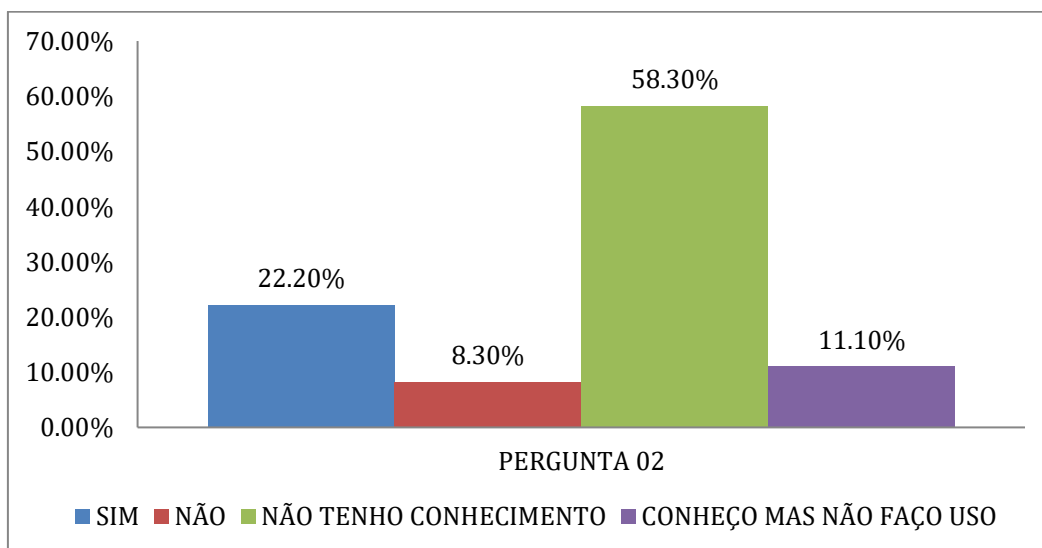
Gráfico 18 – Controles de Pedidos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. Na empresa comercial, utiliza-se a curva “ABC” para definir ações de compra, vendas, promoções e definição dos níveis ideais de estoque?

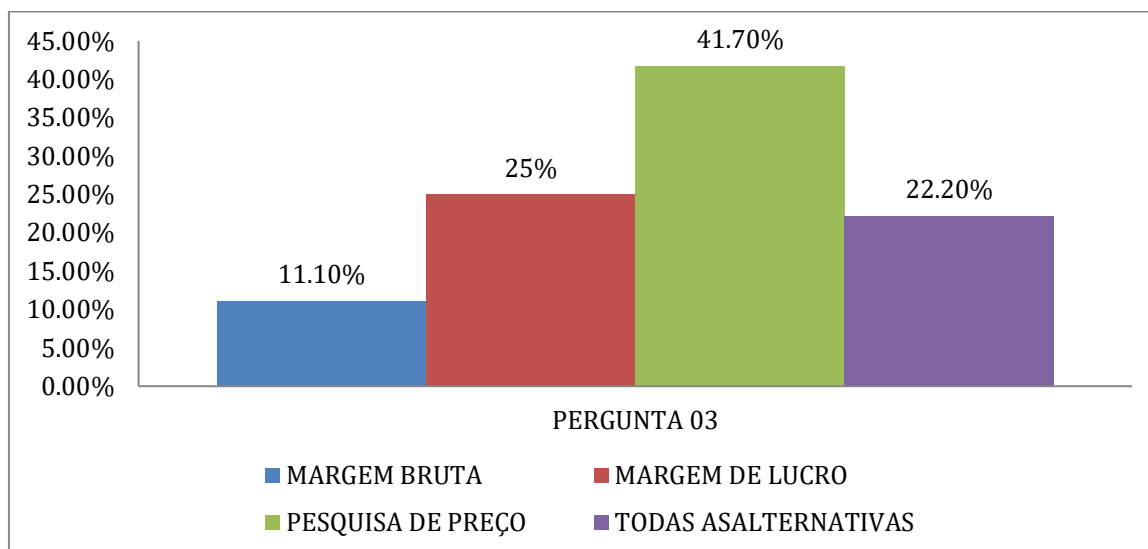
Gráfico 19 – Curva ABC



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

03. Como é calculado o Preço de Venda dos produtos?

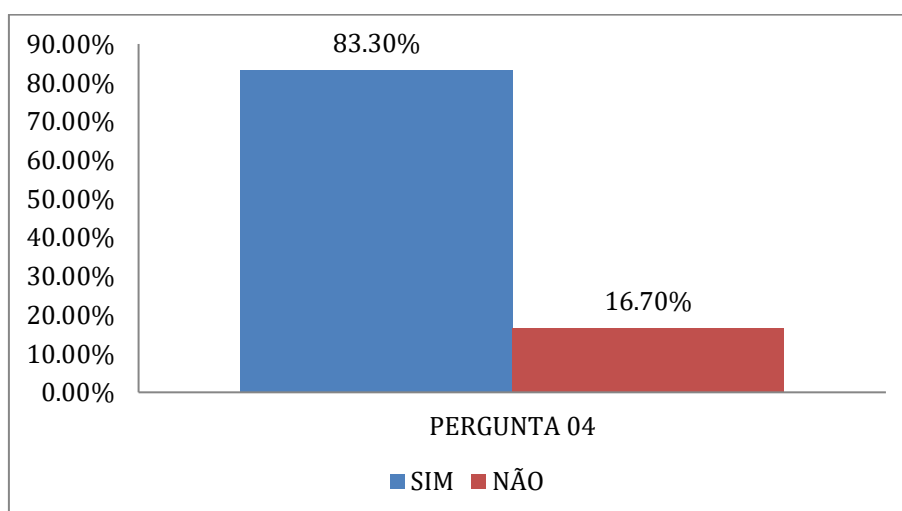
Gráfico 20 – Preço de Venda dos produtos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

04. No custo estão inseridas as despesas indiretas, da administração e as dos centros de custos auxiliares?

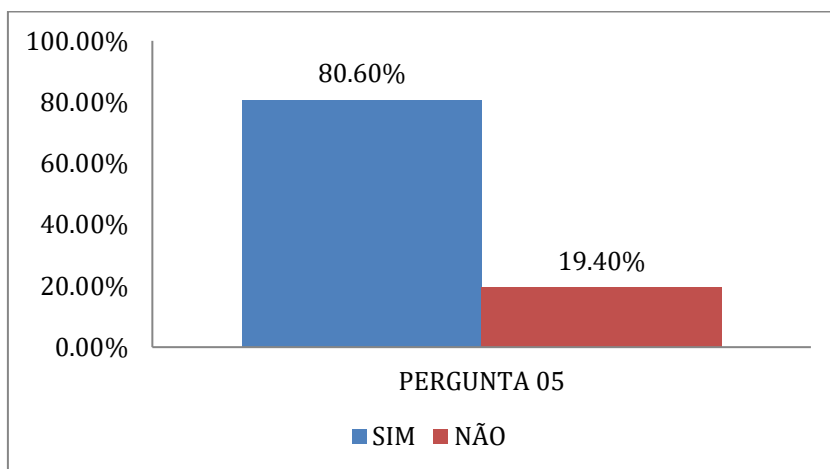
Gráfico 21 – Despesas



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

05. A empresa tem bem definida os centros de custos?

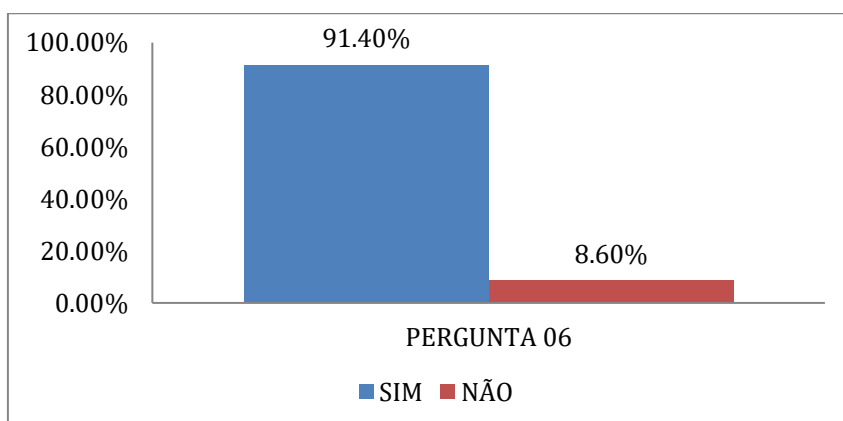
Gráfico 22 – Custos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

06. Na produção há controle de tempos e movimentos de materiais?

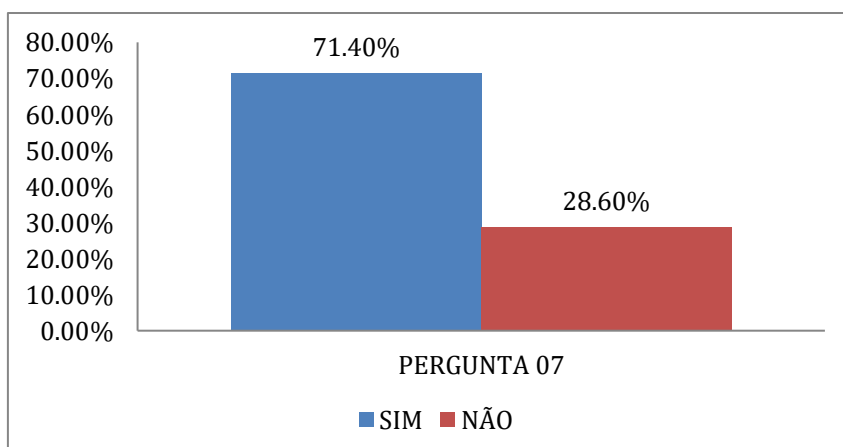
Gráfico 23 – Controle de Tempos



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

07. Na produção há uma ficha técnica dos produtos, para um processo mais eficaz?

Gráfico 24 – Produção



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 6 – Área de Operacional/ Custo

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	Os controles de pedidos, entregas, devoluções estão sendo realmente eficazes, evitando problemas para o cliente?	Todos são preocupados com a satisfação dos clientes, apenas 5% da amostra não conseguem manter o padrão de eficiência na entrega.
02	Na empresa comercial, utiliza-se a curva “abc” para definir ações de compra, venda promoções e definição dos níveis ideais de estoque?	A maioria não tem conhecimento sobre essa ferramenta, outros fazem uso e dizem ser muito bom para manter o controle.
03	Como é calculado o preço de venda dos produtos?	A pesquisa de preço e margem de lucro foi as mais citadas pelos entrevistados.
04	No custo estão inseridas as despesas indiretas, da administração e as dos centros de custos auxiliares?	Mais de 80% da amostra colocam despesas administrativas nos custos.
05	A empresa tem bem definida os centros de custos?	Pôde ser notado que elas possuem um controle de custos.
06	Na produção há controle de tempos e movimentos de materiais?	Com mais de 90% de respostas, eles possuem um controle de materiais.
07	Na produção há uma ficha técnica dos produtos, para um processo mais eficaz?	Para um manter um controle de mercadorias e para ter uma média de estoque.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

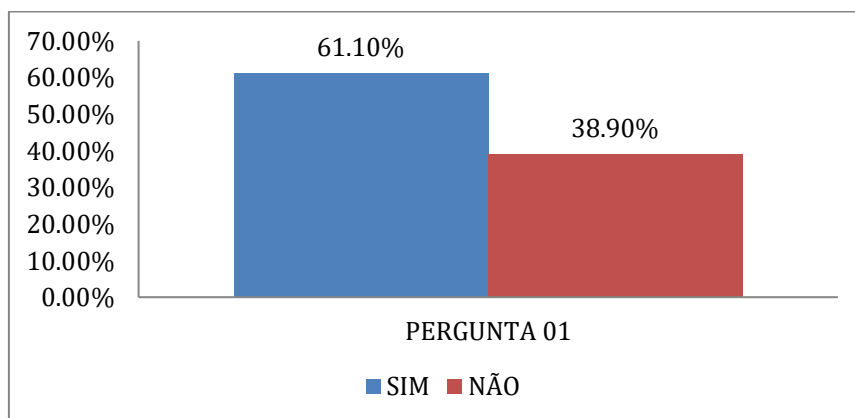
• **ÁREA COMERCIAL**

Objetivo:

Identificar se o empreendedor tem a sensibilidade de saber se seu cliente está gostando do produto/serviço oferecido.

01. Existe um Planejamento estratégico, mercadológico na empresa?

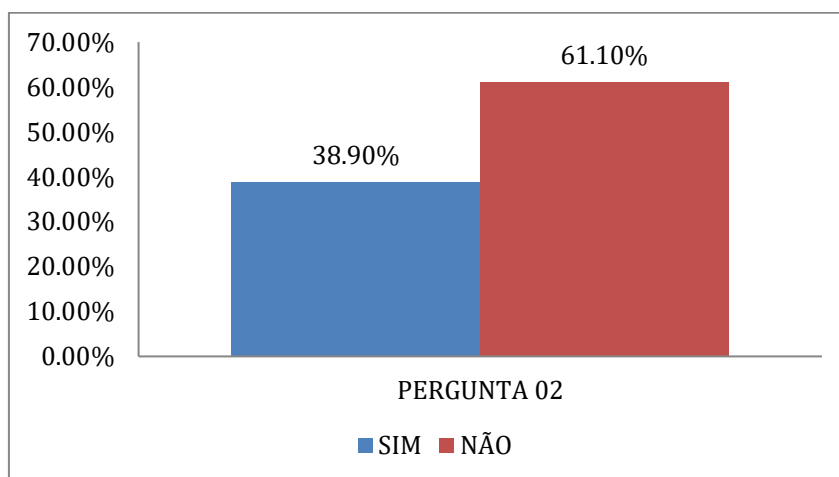
Gráfico 25 – Planejamento Estratégico



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

02. Há um feedback de assistência ao cliente?

Gráfico 26 – Feedback



Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

Resultado Obtido:

Quadro 7 – Área Comercial

	PERGUNTAS	RESULTADOS
01	Existe um planejamento estratégico, mercadológico na empresa?	Muitos fazem um planejamento, porem alguns MEI não tem esse cuidado com o planejamento mercadológico.
02	Há um feedback de assistência ao cliente?	A maioria dos entrevistados não possui nenhum meio de avaliação do serviço/produto.

Fonte: Dados da Pesquisa (2023).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.

Ao concluir o presente trabalho, buscou-se verificar se os objetivos iniciais foram atingidos. Tendo o seguinte objetivo, mostrar a relevância da consultoria empresarial dos bacharéis em Administração, como uma solução para os desafios oferecidos pelo mercado de trabalho. Pode-se entender que na cidade em estudo possuem muitas empresas, e em diferentes áreas, contudo muitos dos entrevistados, em sua maioria MEI, não possuem conhecimentos administrativos, mas com a prática e vivência nos negócios, eles conseguem gerenciar bem sua organização.

A proposta da consultoria com foco as MPE, teve-se como maior intuito apresentar essa a gama de opções que a formação em administração traz para o mercado, além de ser vantajosa para os formandos. Na elaboração deste trabalho teve várias limitações tais como, a falta de colaboração dos entrevistados e falta de conhecimento das questões propostas pelo questionário.

Após visualizar as respostas dadas no geral, é possível criar um resumo para fazer uma discussão sobre as mesmas, abordando os dados mais específicos sobre as informações e objetivos da pesquisa. A fim de que possa se analisar as respostas da maneira mais relevante possível e chegar a uma seguinte conclusão: O trabalho trás relevância para futuras pesquisas?

Sim, tendo aplicado e observado toda a pesquisa feita, como era de objetivo seguindo a abordagem de pesquisa descritiva e exploratória. Com o resultado do questionário, observou-se primeiramente que na apuração da receita os entrevistados usam mais o cálculo de custos e despesas para calcular sua renda, o que leva a uma influência nos preços de venda da mercadoria, outra parte usam mais a demonstração de resultados, que avalia o desempenho da empresa. No quesito tecnologia, as empresas não fazem uso constante de redes sociais, preferem mais um contato telefônico, a maioria não faz uso de aplicativos de delivery.

Nas perguntas sobre Recursos Humanos, as respostas não tiveram um bom retorno, isso se dá pelo fato de muitos dos entrevistados serem MEI e não possuírem seleção para funcionários, ou simplesmente não possuírem nenhum colaborador. Em Compras e Estoque percebe-se a preocupação com o período de compras e armazenagem de mercadorias. Na área Operacional apresenta um método de análise muito interessante, porém muitos desconhecem, mas vê-se que os custos e despesas são importantes para o operacional financeiro e por fim a área Comercial, em que fica evidente a falta de avaliação entre cliente e empresa, que é uma das coisas mais importantes para uma boa estratégia organizacional.

Por fim, vale ressaltar a importância que o empreendedor tem para a economia, então seria importante o fomento e interesse em se pesquisar mais sobre a consultoria nas Micro e Pequenas Empresas da cidade e disponibilizar consultores para uma consulta. Além disso, a visão de uma pessoa de fora, no caso a de um consultor, vai estar mostrando outras opções de melhorias para esta sendo inserida nos setores e atividades.

Como recomendação de estudos futuros, sugere-se aplicar esta pesquisa para outros administradores ou para graduados em áreas empresariais que se identificarem com os objetivos alcançados e querem contribuir com mais informações e ampliar a pesquisa, trazendo um melhor desenvolvimento das MPE's, tanto na cidade de Regeneração-PI como para outras cidades. Fazendo uma consultoria completa, poderia pegar um total de 10 entrevistados, sendo 05 MEI e 05 MPE, mas fica a critério do pesquisador, já que se percebe uma semelhança entre as respostas dadas. Sendo assim, uma avaliação voltada mais para a entrevista, visto a capacidade do empreendedor de conhecer seu negócio, mas não o entendeu na teoria, ou seja, ele usa mais do seu senso comum, então trazer um pouco dos conhecimentos teóricos. Fazer perguntas mais voltadas para finanças e marketing, pois foi observada uma escassez em tais áreas.

REFERÊNCIAS

A importância das micro e pequenas empresas (ME) no atual cenário econômico brasileiro
SEPE

Autores: RODRIGUES, Ivone Ramos e CASTRO, Joana D'arc Bardella

<https://www.anais.ueg.br/index.php/sepe/article/view/8951/6354>.

A importância do planejamento tributário nas micros e pequenas empresas

Autores: SAMPAIO, Lucilaine Teixeira e MARQUES, Heitor Romero

https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=MPE+para+a+economia+&btnG=#d=gs_qabs&t=1662723569018&u=%23p%3Dz0dIU-X_0sJ.

BRASIL. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. Diretrizes Curriculares Nacionais (DCN) do curso de Graduação em Administração. Parecer nº CES/CNE Nº 023/2005, aprovado em 03/02/2005. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/2005/ces_23_2005.pdf>. Acesso em: 10 de out. 2023.

Coluna do Nenê: Opinião Os pequenos negócios respondem por mais de um quarto do produto bruto do produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Juntas, as cercas de 9 milhões de micro.

Coletiva.net

<https://coletiva.net/nene-zimmermann/colunas-/coluna-do-nene-79,126401.jhtml?amp=1>.

Consultoria empresarial: procedimentos para aplicação em micro e pequenas empresas

Autor: JACINTO, Paulo Ricardo Becker

https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:zZ09AEcJXD4J:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d=gs_qabs&t=1662720464858&u=%23p%3DzZ09AEcJXD4J.

Consultoria empresarial

Autor: CROCCO, Luciano e GUTTMANN, Erik

https://scholar.google.com.br/scholar?hl=pt-BR&as_sdt=0%2C5&q=consultoria+empresarial+&oq=#d=gs_qabs&t=1662720837224&u=%23p%3DIxkw8MZK_kQJ.

Consultoria Interna de Recursos Humanos – LCM Treinamento

<https://lcmtreinamento.com.br/consultoria-interna-de-recursos-humanos/>

Consultoria organizacional em micro e pequena empresas: um estudo nas micro e pequenas empresas industriais de Lages

Autor: RAMOS, Daniel Rengel.

https://scholar.google.com.br/scholar?q=related:zZ09AEcJXD4J:scholar.google.com/&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d=gs_qabs&t=1662720490883&u=%23p%3DtT21L1S6a3gJ.

[DAFT, Richard L. Administração. 4 ed. Rio de Janeiro: LTC, 1999.](#)

Empreendedorismo: Menos de 40% das empresas nascidas no Brasil sobrevivem após cinco anos

O tempo

<https://www.otempo.com.br/economia/menos-de-40-das-empresas-nascidas-no-brasil-sobrevivem-apos-cinco-anos-1.2559352>.

Empresas em Regeneração, PI-EmpresAqui.

<https://www.empresaquai.com.br/listas-de-empresas/PI/REGENERACAO>

Fatores de insucesso da Relação entre Consultores Empresariais e Empreendedores de Micro e Pequena Empresas

Autores: CALIARI, Leonardo; SCHERER, Laura Alves e FLORES, Silvia Amélia Mendonça.

<http://www.spell.org.br/documentos/ver/53479/fatores-de-insucesso-da-relacao-entre-consultores-empresariais-e-empreendedores-de-micro-e-pequenas-empresas->.

Menos de 40% das empresas nascidas no Brasil sobrevivem após cinco anos

<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2021/10/menos-de-40-das-empresas-nascidas-no-brasil-sobrevivem-apos-cinco-anos.shtml>.

Mercado e venda: Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil
SEBRAE

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil,ad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD#:~:text=Bras%C3%ADlia%20%2D%20Os%20pequenos%20neg%C3%B3cios%20respondem,presidente%20do%20Sebrae%2C%20Luiz%20Barretto.>

O papel da consultoria nas micro e pequenas empresas (MPE): um estudo bibliométrico
Autores: Perônico, Caroline Fiama Mesquita.

https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/11943?locale=pt_BR.

OLIVEIRA, Laércio: “Proposta que prejudique as microempresas não avança”.
JP POLÍTICA

<https://jlpolitica.com.br/noticias/estado/laercio-oliveira-proposta-que-prejudique-as-microempresas-nao-avanca?page=941.>

Pequenos negócios em números

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/sebraeaz/pequenos-negocios-em-numeros,12e8794363447510VgnVCM1000004c00210aRCRD.>

PORTER, M. E. (1992). **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus.

<https://www.scielo.br/j/rac/a/FVt5FgZfKy9xjjQr9TytyZM/?lang=pt.>

Qual a definição de micro e pequena empresa?

Portal da indústria

[https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/micro-e-pequena-empresa/.](https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/micro-e-pequena-empresa/)

Revista Economia e Gestão: **Uma análise sobre a aprendizagem em consultoria à luz da experiência**.

Autor: CORREIA, Fernando Bruno da Costa; FEITOSA, Marcos Gilson Gomes e VIEIRA, Naldeer dos Santos.

<https://periodicos.pucminas.br/index.php/economiaegestao/article/view/318.>

Regeneração (PI) / Cidade e Estados/ IBGE

<https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/pi/regeneracao.html>

Site: contabilidade livre Tipos de consultoria empresarial: melhore o desempenho de seu negócio.

[https://news.contabilivre.com.br/tipos-de-consultoria-empresarial/.](https://news.contabilivre.com.br/tipos-de-consultoria-empresarial/)

UMA ANÁLISE DOS IMPACTOS DA PANDEMIA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

<https://acertte.org/index.php/acertte/article/view/41.>

WAISENHOWERK Vieira de Melo e BIANCH Cristina dos Santos //: Discutindo estratégias para a construção de questionários como ferramenta de pesquisa

<https://periodicos.utfpr.edu.br/rbect/article/download/1946/2179>

ANEXO A – RELAÇÃO DE QUESTÕES PRESENTES NO QUESTIONÁRIO APLICADO.

() MPE

() MEI

ÁREA FINANCEIRA / ECONÔMICA

01. Como é apurado o resultado econômico da empresa?
- a) DRE
 - b) FLUXO DE CAIXA
 - c) CUSTOS E DESPESAS
 - d) NENHUMA DAS ALTERNATIVAS
02. A empresa sabe de fato o que é Fluxo de Caixa? (Ou apenas usa Contas a Pagar X Contas a Receber). Existe um planejamento, um orçamento financeiro?
- a) SIM
 - b) NÃO
03. Há controle dos prazos médios de compra e venda?
- a) SIM
 - b) NÃO
04. Como está a estrutura funcional da empresa? Existe um organograma? As funções são bem definidas?
- a) SIM
 - b) NÃO

ÁREA DE INFORMÁTICA

01. A empresa está satisfeita com seus sistemas informatizados?
- a) SIM
 - b) NÃO
02. Tem conseguido acompanhar a evolução tecnológica?
- a) SIM
 - b) NÃO
03. A empresa utiliza mídias sociais, qual?
- a) WHATSAPP
 - b) FACEBOOK
 - c) INSTAGRAM
 - d) NENHUMA DAS ALTERNATIVAS
04. A empresa faz uso de algum aplicativo de delivery?
- a) SIM
 - b) NÃO

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

01. Há um critério bem definido para processos de seleção?
- a) SIM
 - b) NÃO
02. Há uma política de treinamentos na empresa?
- a) SIM

b) NÃO

03. Existe um sistema de Avaliação de desempenho dos funcionários?

a) SIM

b) NÃO

04. O faturamento dos funcionários está de acordo com a estrutura da empresa?

a) SIM

b) NÃO

05. Há um regulamento interno?

a) SIM

b) NÃO

ÁREA DE COMPRAS E ESTOQUES

01. Como é feito o planejamento de compras?

a) DEMANDA INTERNA

b) PESQUISA DE FORNECEDORES

c) PREÇOS

d) TODAS AS ALTERNATIVAS

02. Qual é a eficiência da expedição e armazenagem de produtos?

a) TODA SEMANA

b) TODO MÊS

c) DE 2 A 3 MESES

d) NENHUMA DAS ALTERNATIVAS

03. O sistema de armazenagem utilizado é seguro e correto?

a) SIM

b) NÃO

ÁREA OPERACIONAL / CUSTO

01. Os controles de pedidos, entregas, devoluções estão sendo realmente eficazes, evitando problemas para o cliente?

a) SIM

b) NÃO

02. Na empresa comercial, utiliza-se a curva “ABC” para definir ações de compra, venda, promoções e definição dos níveis ideais de estoque?

a) SIM

b) NÃO

c) NÃO TENHO CONHECIMENTO

d) CONHEÇO, MAS NÃO FAÇO USO

03. Como é calculado o Preço de Venda dos produtos? Existe uma formula confiável?

a) MARGEM BRUTA (MULTIPLICA-SE O PREÇO DE CUSTO POR UM NÚMERO)

b) MARGEM DE LUCRO

c) PESQUISA DE PREÇO

d) NENHUMA DAS ALTERNATIVAS

04. No custo estão inseridas as despesas indiretas, da administração e as dos centros de custos auxiliares?

a) SIM

b) NÃO

05. A empresa tem bem definida os centros de custos?

a) SIM

b) NÃO

06. Na produção há controle de tempos e movimentos de materiais?

a) SIM

b) NÃO

07. Na produção há uma ficha técnica dos produtos, para um processo mais eficaz?

a) SIM

b) NÃO

ÁREA COMERCIAL

01. Existe um Planejamento estratégico, mercadológico na empresa?

a) SIM

b) NÃO

02. Há um feedback de assistência ao cliente?

a) SIM

b) NÃO