

## **PROJETO NEGÓCIO A NEGÓCIO**

Coordenador: LEONARDO LISBOA PEREIRA

Atualmente, vivencia-se um período de constantes mudanças. No mundo empresarial, essas mudanças aparecem com maior velocidade, fazendo com que as empresas busquem o aperfeiçoamento contínuo de modo a acompanhar a alta volatilidade do mercado, cada vez mais globalizado e competitivo. A globalização dos mercados trouxe maior facilidade de acesso aos produtos e serviços ofertados por empresas dos mais variados ramos de atuação. A concorrência global acirrada faz com que as empresas tenham que se adaptar à nova realidade que se apresenta. De acordo com Souza (2009, p.128), "a agressividade do meio amplia-se, tornando mais intensas as necessidades de adaptação, para assegurar a sobrevivência". Ainda conforme Bornia (1995), "as inovações e modificações nos produtos e processos são frequentes. As vidas úteis dos artigos estão cada vez menores e os prazos de entrega mais curtos que nunca". Nesse sentido, a empresa que não se modifica tende a perder gradativamente mercados frente à concorrência. As mudanças no meio empresarial não repercutem tão somente no mercado externo. Conforme Souza (2009, p.128), "as constantes transformações do meio socioeconômico, produzidas pelas inovações tecnológicas e pela globalização, repercutem no mercado interno". As MPE's estão inseridas nesse contexto, devendo também buscar adaptação para garantir a continuidade de suas atividades. Esse processo de adaptação depende fundamentalmente das decisões tomadas pelos empresários. Nesse sentido, as decisões devem ser norteadas, entre outros, por dados fidedignos que evidenciem os resultados econômicos e financeiros apurados em cada período pelas MPE's. Para obtenção de tais dados, a geração de informações torna-se necessária para a gestão do empreendimento. A falta de conhecimentos gerenciais é uma das causas apontadas como fator condicionante da mortalidade das MPE's (SEBRAE, 2007). O fechamento desses empreendimentos torna-se prejudicial ao crescimento e desenvolvimento da economia, pois acarreta na extinção de empregos para uma significativa parcela da população. Dados recentes apontam que as MPE's foram as que mais geraram empregos com carteira assinada no País em 2009 e o maior saldo positivo é das empresas com até quatro empregados, com a geração de mais de um milhão de postos de trabalho. Os dados mostram ainda que as MPE's ampliaram a geração de empregos em todos os Estados e no Distrito Federal (SEBRAE, 2009). O Projeto "Negócio a Negócio" faz parte de uma parceria firmada entre o Sistema Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE/RS e dez universidades gaúchas

- dentre elas a Universidade Federal do Rio Grande/FURG. O projeto foi desenvolvido tendo como objetivo geral oferecer atendimentos em Gestão Empresarial para empresários individuais e micro empresas, bem como possibilitar aos estudantes a oportunidade de aplicação prática dos conteúdos acadêmicos e o conhecimento da realidade vivenciada pelas empresas e empreendedores individuais no Estado. A relevância do estudo está em contribuir para a maior compreensão e discussão sobre a temática das MPE's, além de impulsionar o aperfeiçoamento dos empreendimentos da região sul do Rio Grande do Sul e, ainda, o aprendizado dos estudantes participantes do projeto. Visto isso, o Negócio a Negócio oferece ferramentas de gestão aos empreendimentos, de forma a possibilitar conhecimentos gerenciais aos empresários. O método de trabalho do Negócio a Negócio consiste em três atendimentos presenciais, na sede das micro empresas e dos empresários individuais, realizados por meio de alunos de graduação e pós graduação. Visando a obtenção e a consecução dos objetivos propostos ao estudo, este trabalho, quanto à abordagem do problema é qualitativo. Quanto aos procedimentos, classifica-se como estudo de campo. Os dados de tal estudo foram obtidos diretamente no local de ocorrência dos fenômenos, ou seja, foram obtidos juntamente com os empresários na sede das empresas, o que o caracteriza como estudo de campo. Os agentes econômicos deste trabalho compõem-se por todas as empresas e empreendedores individuais registradas junto ao Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ, da região sul do Rio Grande do Sul. Tendo-se como principais cidades-alvo os municípios de Rio Grande, Pelotas, Camaquã, São Lourenço do Sul, Santa Vitória do Palmar, Canguçu, Jaguarão, São José do Norte, Piratini e Capão do Leão. A amostra desse estudo; no ano de 2010 foi composta por mais de quatro mil e quinhentas empresas que possuíam entre 0 e 4 funcionários; para o ano de 2011, estima-se atender aproximadamente três mil empreendedores individuais formalizados e microempresas com faturamento bruto anual de até R\$ 240 mil. Para obter-se uma cobertura completa da região os alunos participantes do trabalho foram divididos por zonas. Os atendimentos realizados proporcionaram aos empresários a oportunidade de uma avaliação do seu negócio em termos de gestão, bem como possibilitou a solução de questões relevantes ao desenvolvimento de suas atividades operacionais. Com relação ao perfil do empresário participante do projeto, de acordo com o Sebrae (2010, p. 30), "nas reuniões de avaliação do projeto, realizadas no decorrer do ano com as universidades parceiras, pode-se constatar que esse perfil do empresário é carente de informações. Nesse sentido, entende-se que o projeto efetivamente contribuiu para o auxílio dos empreendimentos. Com relação à satisfação dos empresários que aderiram ao projeto, conforme o Sebrae (2010, p. 31), "em pesquisa realizada pelo Sebrae/RS: 90% estão satisfeitos com o

projeto e 99% indicaram para outras empresas. A atuação do agente também ficou entre boa e ótima para 99% dos entrevistados". Com relação à satisfação dos empresários atendidos pelos agentes de orientação empresarial da FURG, esta foi de 98%, entre ótimo e bom, quanto aos itens postura, domínio do assunto, esclarecimento de dúvidas, utilização de exemplos adequados, cordialidade, clareza nas explicações, pontualidade e incentivo na aplicação das ações propostas (PASTORINO, 2011). Tais dados mostram a aprovação do projeto pelos empreendedores. Quanto aos alunos participantes, estes conheceram a realidade vivenciada pelos pequenos empreendimentos da região, verificando as principais barreiras encontradas por estes na execução das atividades, as dificuldades encontradas para geração de informações sobre o empreendimento, bem como possibilitou a aplicação prática de conhecimentos acadêmicos. O projeto é relevante no sentido de beneficiar um grande público-alvo entre eles, empreendedores e alunos. De acordo com Cousin (2011), "além de ser um importante espaço para formação complementar dos estudantes da FURG, a Universidade pode atuar diretamente na comunidade junto aos pequenos empreendedores, auxiliando-os em suas práticas de gestão dos negócios". Pode-se constatar que os atendimentos realizados pelos alunos da FURG auxiliaram efetivamente muitos empreendimentos da região sul do Rio Grande do Sul, contribuindo assim com a necessidade informacional - no que tange aos conhecimentos gerenciais que, como visto anteriormente, é um dos fatores apontados como causa da mortalidade das MPE's. Contribuiu também com relação aos alunos, na aplicação prática dos conhecimentos acadêmicos diante da realidade dos empresários locais. Assim como da aproximação da universidade com a comunidade, desempenhando o seu papel no auxílio ao desenvolvimento da região onde está inserida.