

A NECESSIDADE DA CONSULTORIA EM GESTÃO NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

BRAMBILLA, Daniel José¹
FERREIRA, Júnior de Oliveira²

RESUMO

Com o processo rápido da globalização e a expansão do mercado o aumento de competitividade entre as empresas também aumentou, e para as micro e pequenas empresas se torna mais desafiador se manter ativa devido a falta de recursos e de estrutura diante de empresas maiores. Pesquisa do SEBRAE aponta que 99% das empresas registradas no Brasil são consideradas micro e pequenas empresas e segundo o IBGE 48% dessas empresas acabam fechando em até três anos por falta de uma gestão eficiente. Devido a esses fatos este trabalho defende que a necessidade de um serviço especializado de consultoria em gestão para as MPEs, trazendo diagnósticos e solucionando problemas e com os esforços do empresário é essencial para melhorar seus resultados e desempenhos, manter ativo e competitivo dentro do mercado e alcançando seus objetivos e metas

PALAVRAS-CHAVE: Consultor, Consultoria, Empreendedor, Gestão, Micro E Pequenas Empresas

ABSTRACT

With the rapid process of globalization and the expansion of the market, the increase in competition between companies has also increased, and for micro and small companies are finding it more challenging to remain active due to their lack of resources and structure compared to larger companies. Research by SEBRAE shows that 99% of registered companies in Brazil are considered to be micro and small companies and according to IBGE, 48% of these companies end up closing within three years due to a lack of efficient management. efficient management. Given these facts, this paper argues that the need for a specialized management consultancy service for MSEs, diagnosing and solving problems, and with the efforts of the entrepreneur, it is to improve their results and performance, keeping them active and competitive in the competitive in the market and achieve their objectives and goals.¹

¹ Aluno do oitavo período de Bacharel em Ciências Contábeis da FANORPI- Faculdade do Norte Pioneiro

² Professor orientador: Especialista em Liderança e Coach pela Faculdade UNOPAR e docente do curso de Administração e Ciências Contábeis da FANORPI – Faculdade do Norte Pioneiro.

KEYWORDS: Consultant, Consulting, Entrepreneur, Management, Micro And Small Businesses

1. INTRODUÇÃO

1.1 ARCO DE MAGUEREZ

Este trabalho tem como base o método do Arco de Maguerез que é uma metodologia de ensino que foi criada por Charles Maguerез nos anos 60 conhecido por elencar passos para que se possa trabalhar com vários assuntos no processo de aprendizagem dando oportunidades para construção de conceitos. Esse método é composto por cinco etapas: Observação da realidade, Pontos-chave, Teorização, Hipótese de solução e Aplicação à realidade

Fig 1. Trajetória pedagógica para implementação de uma prática educativa problematizadora

Arco da Problematização de Maguerез



Fonte: https://unasus2.moodle.ufsc.br/pluginfile.php/6808/mod_resource/content/3/un03/top03p01.html

1.2 A HISTÓRIA DA CONSULTORIA

“A consultoria no sentido mais amplo pode ser considerada uma das mais antigas do mundo, se considerarmos a origem da palavra, que vem do latim – *consultare* – que significa: dar ou receber conselhos, aconselhar e ser aconselhado. (PEREIRA, 1999).”

Desde a antiguidade, a consultoria já vinha sendo realizada, porém de maneira informal. Na Grécia, aqueles que possuíam maior conhecimento, neste caso os Sacerdotes, aconselhavam as pessoas menos favorecidas, alegando que eram escolhidos por seus deuses. Para Quintella (1994, p. 11) o primeiro consultor executivo foi irmão de Moisés que se chamava Arão, já outros registros indicam que antes de Arão, Noé havia recebido consultoria de Jetro para a construção da arca.

A consultoria considerada com prestadora de serviço surgiu somente no final do século XIX e no início do século XX na Inglaterra e nos Estados Unidos. Foi durante a Revolução Industrial, que houve aumento significativo na demanda por profissionais da consultoria, foi então que surgiu a primeira empresa de consultoria criada por um engenheiro químico Arthur D. Little no ano de 1890.

Chegada o fim da Segunda Guerra Mundial, e com o crescimento da globalização, o governo Norte Americano se viu obrigado a contratar serviços de consultoria para reorganizar sua base militar, e isso foi se ampliando pelo mundo todo. Com tudo isso, tornou-se essencial para o crescimento de mercado na área da consultoria, desenvolvendo ferramentas e métodos e estratégias que são ensinados em escolas de negócios no mundo todo, com isso a consultoria vem crescendo lentamente em virtude do crescimento econômico nos Estados Unidos, e foi ganhando força pela Europa.

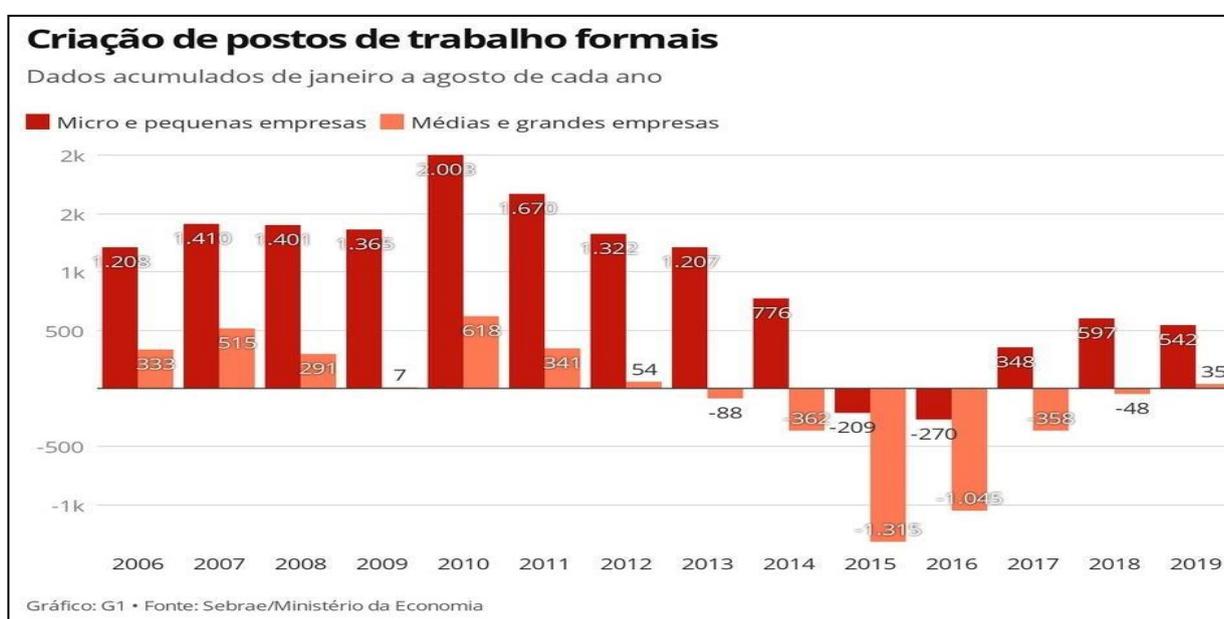
Atualmente a consultoria vem se expandindo em decorrência do avanço da globalização, das empresas, da disseminação exponencial da informação, e se massificando principalmente na internet. Isso se deve ao aumento da utilização da alta tecnologia dando início a uma nova era para a área da consultoria.

1.3 A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA

As micro e pequenas empresas - MPEs têm papel fundamental na economia do Brasil. Pesquisa realizada pelo SEBRAE mostra que, de todas as empresas já registradas no país, 99,1% são caracterizadas empresas de micro e pequeno porte e são registrados mais de 12 milhões de empresas e que 8,3 milhões são MEI (2020).

Nota-se a importância que elas têm tanto para a geração de empregos formais, quanto na participação do PIB Nacional. Segundo o IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, as empresas de pequeno porte representam 20% do Produto Interno Bruto - PIB brasileiro, e são responsáveis por quase 60% dos empregos formais gerados no Brasil. Atualmente permitindo maior formalidade desses empreendedores. O gráfico abaixo mostra um levantamento feito pelo SEBRAE de 2006 a 2019 na geração de empregos formais das MPEs comparado às empresas de médio e grande porte.

Gráfico 1: Criação de postos de trabalhos formais



Fonte: Sebrae/Ministério da economia

Fica evidente que os pequenos empreendedores têm papel importantíssimo para a economia brasileira, e que eles não podem ser deixados de lado, é preciso motivá-los sempre para que continuem gerando empregos e contribuindo para a economia.

1.4 DIFICULDADES DAS EMPRESAS EM SE MANTER NO MERCADO

Como anteriormente, as micro e pequenas empresas - MPEs têm papel fundamental na economia, uma vez que representam 99,1% das empresas registradas, porém mesmo sendo o maior número de empresas no país, os desafios de se manter dentro do mercado são grandes, pois há uma grande competitividade como por exemplo, atualmente uma pequena loja de roupas tem como concorrência

grandes empresas do ramo que possuem seus próprios aplicativos, como é o caso das empresas *Shein* ou *Shopee*.

E com o avanço da tecnologia, esse mercado tende a se expandir cada vez mais aumentando consideravelmente a competitividade. Para as micro e pequenas empresas isso se torna mais desafiador devido às suas limitações na estrutura organizacional, o que conseqüentemente, resulta em dificuldades diante de empresas maiores, que já dispõe dessa estrutura e capacidade produtiva adequadas às necessidades e mudanças que o mercado demanda.

Pesquisa realizada pelo IBGE mostra que 48% delas não conseguem se manter no mercado, e acabam fechando em até três anos por falta de uma gestão eficiente. O que mais contribui para o aumento das taxas de mortalidade das empresas, é a falta de uma gestão eficiente e outros fatores que levam a falência como falta de controle financeiro e controle de estoque. Um deles foi os problemas no ambiente, como foi o caso de muitas empresas durante a pandemia do Covid-19, falta de planejamento e a falta de preparo do empreendedor acaba tornando ainda mais desafiador a sobrevivência no mercado.

1.5 DESAFIOS DO PEQUENO EMPREENDEDOR

Segundo o Data SEBRAE o número de empresários no Brasil é maior de que a população de alguns países como Alemanha, França e Reino Unido, estima-se que são mais de 95 milhões de pessoas que corresponde a aproximadamente 47% dos brasileiros. O cotidiano de um pequeno empresário pode ser desafiador para manter sua empresa diante de um mercado tão extenso e competitivo. Em diversas situações, o empresário é sua própria empresa, como é o caso dos MEIs, que trabalham individualmente, cuidam da empresa, do financeiro, da contabilidade e do marketing, mas acabam deixando de lado o planejamento e a gestão de sua empresa.

Além do empresário ter que lidar com esses desafios todos os dias, este também sofre com a falta de recursos, com a falta de estruturas para melhorar a qualidade de seus produtos e serviços e falta de oportunidades para alavancar sua empresa e gerar produtividade. Pode-se dizer que o fator principal para a dificuldade

do empresário atualmente é a falta de planejamento, de uma gestão estratégica e de melhorias na produtividade e melhor qualidade para alcançar metas e objetivos desejados.

1.6 IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA

Não há como falar da importância da consultoria, sem antes ter discorrido sobre sua história e seus conceitos, a relevância e os desafios tanto das micro e pequenas empresas como dos pequenos empreendedores. Assim sendo, segundo Crocco e Guttman (2005) 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.

A consultoria possui papel fundamental para as empresas que almejam aumento de lucratividade, expansão de seus negócios, melhor desempenho e produtividade, entre outros. Com ela é possível levantar diagnóstico, apresentando suas necessidades, e indicar soluções no intuito das empresas alcançarem suas metas e seus objetivos. Segundo o site da AEROJR da UFMG (2019) a consultoria é responsável por possibilitar que a organização tenha visibilidade de mercado e posicionamento com os concorrentes e clientes. Os consultores fornecem suporte, visão e soluções eficazes para o seu negócio e, como não fazem parte da organização, a tomada de decisão se torna mais clara e objetiva, focada nos resultados que se deseja alcançar.

Outros benefícios que a contratação de um bom serviço de consultoria é a redução de custos, ele encontra pontos onde tem gastos desnecessários e otimiza o financeiro efetuando cortes, conhecimentos de pessoas especializadas nos mercados que podem auxiliar no processo da empresa, grande suporte para as tomadas de decisões que levam para o caminho certo, assim gerando melhores desempenho.

Atualmente no Brasil são registradas mais de 136 mil empresas de consultoria, sendo que a maior parte está representada por microempresas, e tem como estimativa que este número cresça até 50% nos próximos dois anos.

1.7 A NECESSIDADE DA CONSULTORIA

Para o desenvolvimento humano, é necessário de profissionais que auxiliem as pessoas, seja exames periódicos, consultas rotineiras, mentorias etc., para o desenvolvimento dos automóveis é preciso de um profissional especializado em mecânica, e nas empresas não é diferente, pois para se desenvolver é preciso de auxílio também.

Hoje, nota-se o quanto é desafiador para o pequeno empresário manter sua empresa no mercado, muitas das vezes ele é o responsável por todos os processos ou tem poucos empregados ajudando. Diante dessa situação, comum à diversos empresários, fica difícil para ele saber e entender o que realmente pode estar acontecendo com sua empresa, ou não conseguir descobrir o que pode estar causando queda de desempenho e/ou produtividade.

A partir dessa necessidade, que pode ter sido levantada pelo próprio empresário, entra o papel do consultor, que é o um profissional especializado em analisar os processos, realizar diagnóstico, identificar falhas e/ou problemas, e, conseqüentemente, propor soluções por meio de metodologias e ferramentas que vão melhorar o desempenho e produtividade da empresa.

Mais do que necessitar é importante para a contratação e o sucesso da consultoria, que o empresário aceite esta necessidade e reconheça os benefícios que podem ser colhidos desta intervenção.” (Jacintho, 2004, p. 32).

2.PONTOS CHAVES

2.1 A FALTA DE CONHECIMENTO DO EMPRESÁRIO SOBRE CONSULTORIA

Como citado acima o pequeno empresário trabalha sozinho ou com poucos funcionários, em muitos casos não lhe sobra tempo ou oportunidades de buscar conhecimento e melhores resultados para sua empresa, para seus funcionários e para si próprio também.

O que gera o um baixo desempenho, pouca produtividade e outros problemas do cotidiano são causados por falta de entendimento sobre conceitos de gestão.

Outro fato é que vários empresários abrem seus negócios por necessidade,

como não conseguem emprego de carteira assinada, quando não conseguem outras oportunidades ou passam por problemas financeiros e não possuem outra renda para garantir seu sustento e de sua família, se veem obrigados a trabalhar por conta própria para sobreviver. Uma pesquisa realizada pelo programa *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) o maior estudo unificado de atividade empreendedora do mundo, realizou no ano de 2021 resulta que 48,9% dos novos negócios no Brasil são abertos ou são mantidos por necessidades de sobrevivência.

Vendo todo esse cenário, todos esses problemas, é normal que o empreendedor não procure conhecimentos ou oportunidades de melhorias, por falta de tempo ou até mesmo de interesse, no caso de procura por auxílio de um consultor alguns empresários alegam ser desnecessário, são vistos como gastos e não como investimento, outros confiam tanto em sua capacidade de gestão que dizem não precisar de uma consultoria que podem muito bem resolver os problemas sozinho ou por outros motivos que levam ao empresário esse tipo de rejeição.

2.2 A FALTA DE RECURSOS AO PEQUENO EMPRESÁRIO

Para as micro e pequenas empresas se manterem vivas dentro do mercado e se sobressaírem diante da concorrência é muito mais desafiador do que diante de empresas de médio e grande porte, pois possuem limitações tanto em suas estruturas quanto em seus recursos trazendo maiores dificuldades.

A falta de conhecimento e experiência por parte do gestor é um dos principais problemas além de outros problemas como dificuldades na área financeira, no controle contábil, gestão de vendas, na área do Marketing, tendo dificuldades em atrair e fidelizar novos clientes, problemas internos com funcionários ou até mesmo com a comunicação.

A consultoria tem o papel de ajudar o gestor a utilizar os recursos que possui e demonstrar ferramentas para tentar solucionar determinados problemas que geram o baixo desempenho da empresa.

Na área de sistema de informações onde há um conjunto de procedimentos interrelacionados utilizando a TI para alcançar informações desejadas, coletando

dados e outros recurso para melhor satisfazer as necessidades das informações da empresa. Nesse caso o consultor demonstras caminhos e ferramentas que melhor se encaixa naquele cenário para que o empresário tome a melhor decisão sobre as informações coletadas.

Na área do Marketing o consultor auxilia nas formas que podem levar o nome, o produto ou serviço prestados a vários lugares no intuito de atingir o maior número de pessoas ou atingir um público-alvo na intenção de fidelizar clientes, além de se destacar diante de seus concorrentes e melhorar suas vendas, nessa área as propagandas podem variar desde propagandas locais como rádio e panfletos, como a lugares mais distantes como propagandas em redes sociais. É como diz o ditado popular “O marketing é a alma do negócio” então é essencial que a empresa faça um bom marketing para valorizar sua empresa.

No sistema financeiro também tem vários problemas que podem acarretar prejuízos maiores ainda, um sistema financeiro com mal funcionamento faz com que a empresa não se desenvolva. É importante que o gestor saiba como usar os recursos financeiro para que futuramente não apareça problemas maiores.

O consultor ajuda com ferramentas, diagnósticos, relatórios e atualizações que vão ajudar o gestor a tomar melhores decisões sobre o dinheiro de sua empresa e ajudar a saber onde investir esse dinheiro sempre no intuito de melhorar o desempenho e estrutura.

2.3 MORTALIDADE DAS EMPRESAS

Todos os dias as empresas passam por desafios e problemas, então é necessário que tomem decisões e tragam soluções de imediato para não causar prejuízo futuro, mas quando uma empresa não tem uma gestão de qualidade a situação pode ser diferente. No Brasil 48% das micro e pequenas empresas fecham suas portas em até três anos porque não tem uma gestão eficiente (IBGE), a dificuldade em resolver problemas faz com que eles acumulem chegando em um ponto onde não tem mais saída a não ser a falência.

Mas a falta de conhecimento sobre gestão é apenas um dos diversos

problemas que podem falir as empresas como a ausência de um plano de negócios, falta de planejamento, descontrole financeiro, desconhecimento de mercado, comportamento do empreendedor, entre outros fatores.

Nota-se que é importante que o empresário procure serviço especializado para poder ajudá-lo a passar pelos desafios e solucionar seus problemas assim melhorando as condições da empresa.

3. TEORIZAÇÃO

3.1 DEFINIÇÃO DE CONSULTORIA

A consultoria no sentido mais amplo da palavra é o ato de aconselhar ou também pode se dizer um serviço profissionalizado de aconselhamento pessoal, organizacional ou governamental, ela está conectada à assessoria e assistências em relação as estratégias, gestão e estrutura na busca de seus objetivos. Em teoria há uma variedade de definições quanto ao tratamento desse tema, desde o mais técnico ao mais subjetivo.

Orlickas (1999) define Consultoria como o fornecimento de certa prestação de serviço, por um profissional em geral qualificado, provido de remuneração por hora ou projeto, para um determinado cliente. A Consultoria é efetuada por meio de diagnósticos e processos com o propósito de levantar as necessidades do cliente, indicar soluções, recomendar ações e efetivamente implantá-las.

Já Oliveira (2001 p.21) diz que 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 direto da situação

Parreira (1997, p.12) define a consultoria como um ato de um cliente fornecer, dar, solicitar, pedir opiniões à especialistas que são contratados para orientar o trabalho administrativo. É responsabilidade de ambas as partes, a do consultor de indicar, orientar, aconselhar no intuito de potencializar as capacidades de seus clientes e os mesmos têm a responsabilidade de seguir tudo conforme é passado para garantir resultados

O empresário que realmente se preocupa com sua empresa e seu patrimônio sabe que precisa de um bom conselheiro que vai ajudá-lo em seu crescimento, segundo César (2002) busca ao contratar uma consultoria, soluções criativas e práticas para auxílio na tomada de decisão e compreensão desse contexto, bem como na visão de futuro de suas empresas.

A consultoria também está ligada a detectar problemas e buscar soluções, para Loss(2000) a consultoria é uma ferramenta que possibilita mudança de postura diante de certos problemas que vão surgindo no cotidiano da empresa.

Já para alguns a consultoria pode ser mais que uma prestação de serviço ou aconselhamento, segundo Block (2001, p.22) “A consultoria em sua melhor forma é um ato de amor desejo de ser genuinamente útil a outros. Usar o que sabemos, ou sentimos, ou sofremos no caminho para diminuir a carga dos outros.”

3.2 O CONSULTOR

Ao citar a consultoria e se faz necessário falar sobre o responsável por todo o processo, o consultor é a chave principal, aquele que está com o empresário desde o início até o fim, acompanhando todas as etapas, reuniões, tomadas de decisões e acompanhando toda a evolução da empresa.

Segundo Jacintho (2004, p.27) Para estar habilitado a ajudar, deve o consultor apresentar conhecimentos e habilidades úteis à empresa cliente, ao passo que a empresa deverá estar aberta a colaboração para que as contribuições possam gerar as mudanças necessárias. Nota-se que para ter um bom desempenho é preciso transparência de ambas as partes, o consultor demonstrar que tem capacidade de se fazer presente e o empresário mostrar confiança e estar aberto às ideias que o consultor tem a dizer.

Segundo Oliveira, Fonseca e Bonadiman (2014), o consultor é aquele profissional capaz de influenciar uma pessoa, um grupo ou uma organização, porém sem a capacidade da tomada de decisão ou execução. Os autores também destacam que esse profissional possui o conhecimento e sentimentos relativos à organização, devendo, dessa maneira, preocupar-se em estabelecer uma relação de confiança com

os gestores das empresas, o consultor é aquele conselheiro que está caminhando junto ao gestor sempre o influenciando a tomar as melhores decisões para um bom desempenho

“Portanto, o consultor pode ser definido como um facilitador dos processos de mudança, o qual se compromete com os dirigentes das empresas no andamento desses processos que são fundamentais e desejáveis pelas organizações (Carvalho, Oliveira, Leite, & Rohm, 2009)’, ou seja, o empresário que está disposto a encarar todo esse processo de mudanças, depositar sua confiança ao consultor, terá bom desempenho e bons resultados.

Já para Sales (2013 p. 69) ele caracteriza o consultor da seguinte forma

Saber diferenciar o que é importante do que é urgente; ser independente e estipular metas alcançáveis e que motivam o grupo a seguir mais firme e mais determinado. Diante do exposto, o consultor tem que ter o discernimento para definir metas que a organização possa cumprir, pois não adianta tentar fazer o impossível. Também é necessário que o consultor saiba dialogar com o cliente de forma clara para que todos entendam o objetivo proposto.

3.3 A IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA PARA AS EMPRESAS

Todo empresário tem como seus objetivos e sonhos fazer com que sua empresa ou seu patrimônio se desenvolva, que cresça sempre alcançando seus resultados desejados, mas isso pode ser mais difícil do que se imagina, para o micro e pequeno empresário isso o processo é mais desafiador, pela falta de recursos e devido a grandes concorrentes que sempre tem estruturas e resultados melhores diante do mercado competitivo

Para o pequeno empresário, cada dia é um novo desafio, procurar sempre trazer o melhor para seus funcionários, para sua empresa e principalmente para seus clientes. Por isso nota-se como uma ajuda profissional é muito importante para o desenvolvimento, pois alguém que está do lado de fora pode ter melhor visão do que realmente está acontecendo e dar os melhores conselhos e diagnósticos para o gestor tomar as melhores decisões

Lombardi (2010) defende que as organizações utilizam o processo de consultoria como uma atividade que auxilia os gestores nas tomadas de decisões, esse auxílio acaba se caracterizando como um serviço de aconselhamento de

pessoas que atuam nestas funções, esta ajuda muitas vezes pode ser considerada como uma vantagem competitiva para a organização.

Vale ressaltar também a importância do consultor em todo esse processo, para Helou (2008) o trabalho do consultor contribui diretamente para alavancar o desempenho organizacional, independentemente dos tipos de consultoria à disposição das empresas

A contratação de um serviço de consultoria não pode ser vista como um custo para empresa, mas como um investimento para trazer retornos financeiros, estrutura de qualidade e institucionalidade para a companhia. A neutralidade do consultor trás um olhar externo da empresa possibilitando enxergar além daqueles que estão dentro da mesma, assim tendo uma visão sistêmica que acontece ao seu redor, facilita para encontrar soluções à determinados problemas.

O empresário deve saber que com uma consultoria especializada, fica muito mais fácil para tomar decisões apoiadas em dados e informações concretas que o ajudaram sobre o que fazer para o desenvolvimento da organização.

3.4 AS FERRAMENTAS DE CONSULTORIA

Além de métodos e estratégias de gestão, o Consultor também conta com o auxílio de suas ferramentas para realizar diversos serviços de consultoria com precisão e qualidade. Essas ferramentas são responsáveis por analisar problemas, identificar soluções, reduzir custos, monitorar resultados, análise do ambiente externo, entre outras atividades.

Para Smaltark (2020) é a partir do uso das ferramentas e técnicas conhecidas que vão reduzir os riscos e aumentar as assertividades dentro da empresa. Essas ferramentas vão ajudar o consultor a passar por etapas com maior controle e êxito.

4. HIPÓTESE DE SOLUÇÃO

É normal que toda empresa passe por problemas cotidianos, mas é preciso que o empresário tome uma atitude rápida para que esses pequenos problemas não acabem tornando problemas muito maiores que causariam prejuízo à organização,

por isso a ajuda de um consultor é fundamental para auxiliar o gestor a tomar decisões em um curto prazo de tempo assim melhorando o aspecto e o ambiente empresarial e gerando melhores resultados

A consultoria em si pode ser considerada uma solução para os problemas que surgem dentro das empresas, sua visão externa e realização de diagnósticos são de extrema importância para começar as mudanças na organização.

Para que um consultor consiga exercer o seu trabalho, ele conta com auxílio de ferramentas que o ajudam a ter uma visão mais ampla dos que problemas que acontecem e trazem um diagnóstico mais preciso da empresa para ajudar o empresário a solucionar esses problemas e tomar as medidas necessárias para melhorar todo o ambiente profissional.

Existe 5 passos para que o consultor preste um serviço completo e de qualidade para seus clientes, que são:

- Entendimento do Negócio;
- Escolha do Foco;
- O que fazer em cada área (Planos de Melhoria);
- Priorização;
- Colocar os Planos em Ação.

Seguindo esses passos e com o auxílio de ferramentas é o caminho mais correto para que metas e objetivos sejam alcançados da melhor maneira possível.

4.1 FERRAMENTAS DE CONSULTORIA QUE PODEM SER UTILIZADAS NAS EMPRESAS

Para obter uma visão ampla do que está acontecendo na empresa cliente, o consultor precisa seguir o primeiro passo, entender o negócio e para isso o consultor precisa fazer um diagnóstico empresarial para saber os pontos exatos que estão causando falhas e problemas para buscar melhores soluções. O resultado de um diagnóstico pode ser variável, porém é preciso que esses resultados mostrem o nível de maturidade da empresa e onde necessariamente precisa de mais atenção.

Outra ferramenta bastante similar ao diagnóstico que também é muito utilizada no entendimento do negócio é a análise SWOT, porém está direcionada a entender os próximos passos tendo o objetivo de que o primeiro passo esteja bem alinhado

com o cliente

Ferramenta que também pode ajudar em análises são as cinco forças de Porter que ajudam os empresários a analisarem a competitividade entre as empresas de um mercado específico, essa ferramenta ajuda a observar melhor o ambiente externo, influenciando a capacidade de atendimento e potencializar a lucratividade. As cinco forças de Porter são: Rivalidade entre concorrentes, Ameaça de produtos substitutos, Ameaça de novos concorrentes, Poder de negociação dos clientes e Poder de negociação dos fornecedores.

A 5W2H que é uma ferramenta no formato de perguntas sobre projetos ou problemas que serão resolvidos, essa sigla vem no inglês que refere as perguntas que são feitas, cinco palavras com W e duas com H sendo elas: *what, why, Where, who, how* e *how Much* que traduzidas no português fica: O que? Por quê? Onde? Quando? Quem? Como? Quanto?

Basicamente a 5W2H são perguntas que vão definir uma tarefa desde o objetivo inicial até o fim

Também tem a Matriz da Ansoff que possibilita que os empresários façam uma análise e projeção de melhores estratégias para o crescimento, basicamente demonstrar o melhor caminho a ser explorado na intenção de expandir os negócios.

Há também o guia PMBOK, um guia completo de boas práticas de gestão, diretrizes aceitas no mercado para atender melhor os empresários que buscam sempre o melhor e que também é muito útil para o gestor tomar suas decisões.

A KPI é um indicador usado para analisar ações feitas em um projeto específico no intuito de entender se está tendo sucesso ou não, essas análises são capazes de identificar oportunidades e benefícios para o projeto em questão.

O Princípio de Pareto serve para determinar onde os esforços devem ser maior concentração para maximizar os resultados, identificando partes mais influentes em qualquer trabalho, seu objetivo é fazer todas as tarefas da lista, os 20% destas que irão resultar nos 80% do impacto possível no dia, assim fica fácil saber quais as tarefas mais importantes a serem cumpridas.

O PM Canvas pode ser muito útil para elaborar projetos usando conceitos visuais aliados a uma estrutura lógica de componentes formando um plano de projetos para facilitar os trabalhos de todos os envolvidos

Na área de finanças o consultor é procurado pois ali há um problema financeiro seja no controle de fluxo de caixa ou capital de giro e a melhor ferramenta para obter as melhores respostas é a planilha de controle financeiro completa, pois simplifica o modo de analisar centro de custo, cliente, bancos e fornecedores.

Outra ferramenta na área financeira muito importante é o cálculo do ponto de equilíbrio, com ela o consultor poderá dizer de forma objetiva os produtos e serviços que precisam ser vendidos para não ter prejuízo

Já na área de vendas a procura por consultoria é maior, já que as vendas são as maiores responsáveis pelos resultados positivos e negativos na empresa. Tendo uma planilha de controle de vendas fica mais fácil entender mês a mês o valor real que foi vendido, estabelecer metas e saber se os resultados serão alcançados ou não. Tendo esses dados disponíveis, ajuda a ter melhor análise sobre a captação de novos clientes ou sazonalidade e um mês para o outro ou em taxas de negociação.

Na área de RH é importante que o consultor ter alguns cuidados e identificar exatamente o que propor seja na avaliação de desempenho, na estrutura organizacional, nas demissões e admissões, encargos e salários e clima organizacional. Para melhores informações, uma planilha de indicadores de recursos humanos direciona o caminho mais viável. Outra ferramenta importante na área de RH é a planilha de planejamento estratégico, com ela em mãos permite que o consultor junto ao cliente possa criar melhores estratégias, acompanhar as metas planejadas e acompanhar os resultados realizados.

A Matriz BCG também é uma ferramenta valiosa que ajuda a entender o ciclo de vida dos produtos e das mercadorias dando melhores resultados para tomar decisões corretas para estratégias no Marketing

Matriz GUT vai ajudá-lo a entender e onde priorizar, dessa forma, ele irá saber o que precisa ser feito primeiro de acordo com o que foi estabelecido. A Matriz GUT é uma ferramenta que ajuda o gestor a priorizar os determinados processos em etapas

de importância como: gravidade, urgência e tendência. Os problemas são listados e pontuados e 1 a 5 para indicar o grau de prioridade trazendo resultados satisfatórios.

Tendo todos os dados e informações, as estratégias já estabelecidas é hora de colocar tudo em prática, e a PDCA é uma ferramenta muito útil para a execução de trabalho e o plano de ação que vai auxiliar tendo um controle do que está sendo feito.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

5.1 APLICAÇÃO À REALIDADE

A consultoria é a prestação de serviço por aconselhamento, seja serviços organizacional ou governamental, pode se comparar a consultoria com um sessões de terapia para empresas, é fato de que quando as pessoas estão passando por problemas buscam ajuda seja médica ou psicológica e as empresas também, quando passa por problemas é preciso buscar um serviço especializado para que tudo se resolva e que a organização volte a ter bom desempenho e voltar a gerar melhores resultados. E o trabalho de consultoria é a chave principal para que a empresa volte para o caminho certo

Este artigo apresenta a importância que o consultor tem no mercado, o quanto é necessário seu serviço para que as empresas continuem crescendo, mantendo os negócios no mercado e adquirindo maior competitividade diante de concorrentes maiores e mais estruturadas. Com a especialidade e experiências do consultor e a determinação do empresário empresas podem ser até mesmo resgatadas da beira da falência.

A Statista, um portal de pesquisa de dado e estatísticas mostra que devido e revolução do mercado industrial a consultoria no mundo todo tem estimativa de crescimento de 10% ao ano.

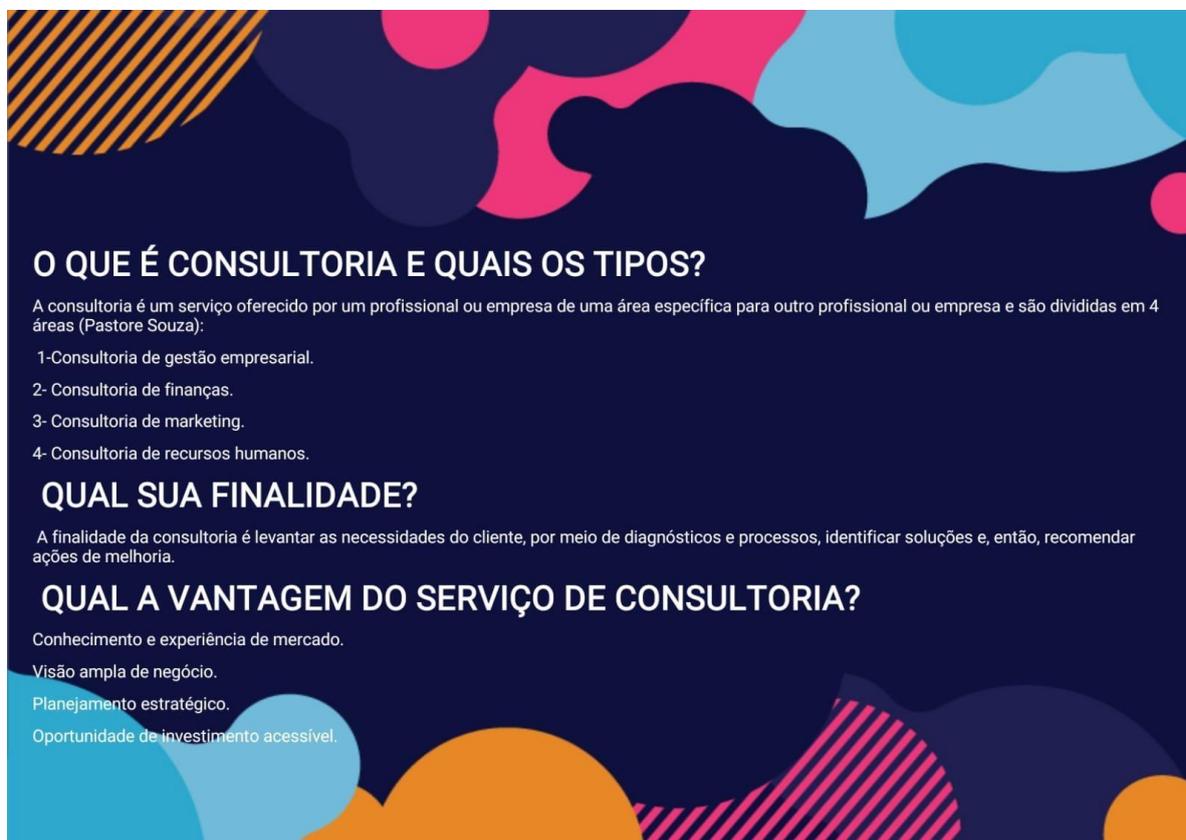
Para João Gumiero sócio líder de *market development* da *Deloitte* o consultor já não é somente um prestador de serviços, mas um parceiro de negócios de assume riscos e projetos junto a empresa

E realmente estão preocupados com seus projetos e entendem que contratar um consultor é um investimento que trará bons lucro para a empresa notório o quanto a consultoria tem ganhado espaço no mercado, isso é bom, pois mostra o quanto os

empresários

5.2 CARTILHA

Como resultado do artigo o autor propõe a desenvolver uma cartilha com possibilidades e soluções voltadas as consultorias para que os empresários tenham informações e possam usufruir desses dados e informações quando forem necessárias.



O QUE É CONSULTORIA E QUAIS OS TIPOS?

A consultoria é um serviço oferecido por um profissional ou empresa de uma área específica para outro profissional ou empresa e são divididas em 4 áreas (Pastore Souza):

- 1- Consultoria de gestão empresarial.
- 2- Consultoria de finanças.
- 3- Consultoria de marketing.
- 4- Consultoria de recursos humanos.

QUAL SUA FINALIDADE?

A finalidade da consultoria é levantar as necessidades do cliente, por meio de diagnósticos e processos, identificar soluções e, então, recomendar ações de melhoria.

QUAL A VANTAGEM DO SERVIÇO DE CONSULTORIA?

- Conhecimento e experiência de mercado.
- Visão ampla de negócio.
- Planejamento estratégico.
- Oportunidade de investimento acessível.

COMO CONTRATAR?

7 passos para contratar uma consultoria:

- 1- Verifique se o possível parceiro é confiável. ...
- 2- Saiba sobre as experiências anteriores do consultor. ...
- 3- Converse abertamente sobre valores. ...
- 4- Formule um briefing claro. ...
- 5- Estejam em sintonia. ...
- 6- Defina o resultado. ...
- 7- Não espere que seu consultor seja "um visitante"

COMO BUSCAR CONSULTORIA GRÁTIS?

A consultoria grátis* é um bate papo sobre qual é o momento em que a sua empresa está, e quais são os seus objetivos empresariais de curto, médio e longo prazo. Você pode entrar em contato através de sites como:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

<https://positiva.com.br/consultoria-gratis/>

<https://conceitoideal.com.br/servicos/consultorias/consultoria-gratis>

ACEJOTA - Associação Comercial e Empresarial de Joaquim Tavora pelo site www.acejota.com.br ou pelo WhatsApp (43) 99974-0369

FERRAMENTAS DE CONSULTORIA

As ferramentas servem como um instrumento para o consultor entender o cliente e os problemas que precisarão ser solucionados. Aqui estão 10 ferramentas de gestão mais utilizadas nas empresas

5W2H: uma ferramenta no formato de perguntas sobre projetos ou problemas que serão resolvidos. A sigla vem do inglês que refere as perguntas que são feitas, cinco palavras com W e duas com H sendo elas: *what, why, Where, who, how* e *how Much* que traduzidas no português fica: O que? Por quê? Onde? Quando? Quem? Como? Quanto?

PDCA: uma ferramenta muito útil para a execução de trabalho e o plano de ação que vai auxiliar tendo um controle do que está sendo feito

Análise SWOT: muito utilizada no entendimento do negócio e está direcionada a entender os próximos passos tendo o objetivo de que o primeiro passo esteja bem alinhado com o cliente

PM Canvas: muito útil para elaborar projetos usando conceitos visuais aliados a uma estrutura lógica de componentes formando um plano de projetos para facilitar os trabalhos de todos os envolvidos

Matriz BCG: ajuda a entender o ciclo de vida dos produtos e das mercadorias dando melhores resultados para tomar decisões corretas para estratégias no Marketing

Matriz de Ansoff: possibilita que os empresários façam uma análise e projeção de melhores estratégias para o crescimento, basicamente demonstrar o melhor caminho a ser explorado na intenção de expandir os negócios.

Guia PMBOK: um guia completo de boas práticas de gestão, diretrizes aceitas no mercado para atender melhor os empresários que buscam sempre o melhor e que também é muito útil para o gestor tomar suas decisões.

Cinco forças competitivas de Porter: que ajudam os empresários a analisarem a competitividade entre as empresas de um mercado específico, essa ferramenta ajuda a observar melhor o ambiente externo, influenciando a capacidade de atendimento e potencializar a lucratividade.

Princípio de Pareto: determina onde os esforços devem ser maior concentração para maximizar os resultados, identificando partes mais influentes em qualquer trabalho

KPI: um indicador usado para analisar ações feitas em um projeto específico no intuito de entender se está tendo sucesso ou não

A entrega dessa cartilha tem por objetivo instruir os empresários que são leigos em relação aos benefícios que a consultoria oferece, e incentivar os gestores a sempre buscar o melhor para sua empresa.

REFERÊNCIAS

AGENCIAS SLIM. Conheça as Principais Causas da Mortalidade de Empresas. SLIM, 2020. Disponível em: <https://www.agenciaslim.com.br/conheca-as-principais-causas-da-mortalidade-de-empresas/>. Acessado: 13 de agosto de 2023.

BLOCK, Peter. Consultoria: o desafio da liberdade. São Paulo: Makron Books, 2001.

BORGES, Izabella Bueno Fernandes. Mercado de consultoria em expansão: como usar a tecnologia ao seu favor? Clicksign, 2022. Disponível em: <https://www.clicksign.com/blog/mercado-de-consultoria-em-expansao/>. Acessado: 22 de setembro de 2023.

CARVALHO, Márcia Marta de; RODRIGUES, Larissa Vasconcelos. A Percepção dos Empresários Sobre a Consultoria em Gestão de Pessoas na Região do Cariri. Idonline, 2018. Disponível em: Percepção dos Empresários Sobre a Consultoria em Gestão de Pessoas na Região do Cariri Márcia Marta de Carvalho¹, Larissa Vasconcelos Rodrigues². Acessado: 25 de setembro de 2023.

CARVALHO, I.M.V., Oliveira, J.L.C.R., Leite, L.A.M.C., & Rohm, R.H.D. (2009). Consultoria em gestão de pessoas. Rio de Janeiro: FGV.

CÉSAR, Marcelo Barbosa. Avaliação dos serviços de consultoria realizados pelo Sebrae GO nas empresas de micro e pequeno porte, na cidade de Goiânia, no ano de 2000 – Florianópolis: 2002. 100 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina.

ALVES, Jesimar da Cruz; DIAS, Nathalia Teixeira; MONSORES, Geneci Leme CONSULTORIA EMPRESARIAL COMO FERRAMENTA ESTRATÉGICA DE DESENVOLVIMENTO EM PEQUENAS EMPRESAS. 15 f. Outubro 2015. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos15/32022351.pdf>

CROCCO L., & GUTTMAN E. (2005). Consultoria empresarial. (1. ed.). São Paulo: Saraiva.

CULTURA EMPREENDEDORA. Mais de 93 milhões de brasileiros estão envolvidos com o empreendedorismo. Agências Sebrae, 2023. Disponível em: [https://agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedor/mais-de-93-milhoes-de-brasileiros-estao-envolvidos-com-o-empreendedorismo/#:~:text=Esse%20universo%20de%2051%20milh%C3%B5es,de%20pessoas%20na%20mesma%20situa%C3%A7%C3%A3o](https://agenciasebrae.com.br/cultura-empreendedor/mais-de-93-milhoes-de-brasileiros-estao-envolvidos-com-o-empreendedorismo/#:~:text=Esse%20universo%20de%2051%20milh%C3%B5es,de%20pessoas%20na%20mesma%20situa%C3%A7%C3%A3o.). Acessado: 24 de setembro de 2023.

EBIT. O que é um sistema de informação empresarial? Disponível em: <https://ebit.pt/blog/o-que-e-um-sistema-de-informacao/>. Acessado: 25 de setembro de 2023.

EMPREENDEDORISMO. 1 a cada 2 empreendedores ainda abre negócio por necessidade. G1, 2022. Disponível em: <https://g1.globo.com/empreendedorismo/noticia/2022/03/24/1-a-cada-2->

[empreendedores-ainda-abre-negocio-por-necessidade.ghtml](https://g1.globo.com/empreendedorismo/noticia/2022/03/24/1-a-cada-2-empreendedores-ainda-abre-negocio-por-necessidade.ghtml). Acessado: 22 de setembro de 2023.

FNQ, 2021. Qual a importância da consultoria empresarial e como implementá-la no seu negócio? Disponível em: <https://blog.fnq.org.br/qual-a-importancia-da-consultoria-empresarial-e-como-implementa-la-no-seu-negocio/>. Acessado: 20 de setembro de 2023.

FREITAS, Ricardo de. Mortalidade das empresas: entenda tudo sobre e saiba como evitar. Rede Jornal Contábil, 2019. Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/mortalidade-das-empresas-entenda-tudo-sobre-e-saiba-como-evitar/>. Acessado: 22 de agosto de 2023.

GHERMANDI, Filippo. Como surgiu a consultoria. LUZ., 2020. Disponível em: <https://luz.vc/como-surgiu-a-consultoria>. Acessado: 06 de agosto de 2023.

GIORDANO, Denise. Dados mostram a importância das micro e pequenas empresas para a economia do Brasil. Consolide Blog, 2022. Disponível em: <https://www.consolidesuamarca.com.br/blog/importancia-micro-pequenas-empresas>. Acessado: 18 de agosto de 2023.

HELOU, João Antônio Heinzen Amin. O impacto da consultoria externa no desempenho organizacional, na percepção do público interno: um estudo de caso na XYZ. 2008. 130 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICAS [IBGE]. (2010). Estatísticas do Cadastro Central de Empresas. Brasília

JACINTHO, Paulo Ricardo Becker. Consultoria empresarial: procedimentos para aplicação em micro e pequenas empresas. 2004. 137 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

LOMBARDI, M. F. S. & BRITO, E. P. Z. Incerteza subjetiva no processo de decisão estratégica: uma proposta de mensuração. RAC, v. 14, n. 6, 990-1010, p. nov/dez, 2010

LOSS, Calixto Fortunato. Consultoria empresarial em pequenas e médias empresas: um estudo das relações entre consultoria versus empresa em Chapecó/SC.

Florianópolis: 2001. 139 p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2001. Orientador(es): MAYA, Paulo César da Cunha

MOREIRA, Daniel Alexandre Teoria e prática em gestão do conhecimento: pesquisa exploratória sobre consultoria em gestão do conhecimento no Brasil / Daniel Alexandre Moreira. – 2005. 174 f.: il.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia e práticas. São Paulo: Atlas, 2001.

OLIVEIRA, L.N.Q., Fonseca, P.S., & Bonadiman, T.K.P. (2014). Consultoria empresarial: O diferencial nas empresas modernas

OLIVEIRA, Djalma de pinho Rebouças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 24.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

OLIVEIRA, D. P. R. de. Manual de consultoria empresarial: conceitos, metodologia, práticas. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1999.

OLIVEIRA, Vinícius Cardoso de. A importância do Marketing para as Micros e Pequenas Empresas. Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento, 2020. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/marketing/micros-e-pequenas-empresas>. Acessado: 03 de outubro de 2023.

ORLICKAS, Elizenda. Consultoria interna de recursos humanos. São Paulo: Makron Books, 1998.

_____, E. Consultoria interna de recursos humanos: conceitos, cases e estratégias. 4 ed. São Paulo: Makron Books, 1999.

PACHECO, Beatriz. Revolução: consultorias puxam agenda de transformação no mercado. Forbes, 2022. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/12/revolucao-consultorias-puxam-agenda-de-transformacao-no-mercado/>. Acessado: 31 de outubro de 2023.

PARREIRA, Francisco E. Consultoria, consultores e clientes. São Paulo: Érica, 1997.

PEREIRA, Maria J. L. B. Na cova dos leões: o consultor como facilitador do processo

decisório empresarial. São Paulo: Makron Books, 1999.

QUINTELLA, Heitor M. Manual de Psicologia organizacional da consultoria vencedora. São Paulo: Makron Books, 1994.

Revista de Administração IMED, Passo Fundo, vol. 7, n. 2, p. 183-205, jul.-Dez., 2017 - ISSN 2237-7956 [Recebido: Maio 31, 2017; Aprovado: Out. 19, 2017] DOI: <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2017.v7i2.195>

SALES, Eugênio, Qual o verdadeiro papel do consultor empresarial? Recife, Pernambuco, 11 novembro 2013. Disponível em <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/qual-o-verdadeiro-papel-do-consultorempresarial/74075/>.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS [SEBRAE]. (2011). Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2010-2011. 4. ed. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.), & Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos [DIEESE]. Brasília.

SEBRAE, A taxa de sobrevivência das empresas no Brasil, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-taxa-de-sobrevivencia-das-empresas-no-brasil,d5147a3a415f5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acessado: 01 de setembro de 2023.

WEIMBERG, Gerald M. Consultoria: o segredo do sucesso. São Paulo: McGraw-Hill, 1990.

SCHUSTER, Wagner Eduardo. FRIEDRICH, Marcos Paulo Albarello. A Importância da Consultoria Empresarial na Gestão Financeira das Micro e Pequenas empresas, 2017.

SANTOS, Carolina; DANYEL, Carlos. Como a Consultoria Impacta o Mercado Empresarial. AEROJR, 2019. Disponível em: <https://aerojr.com/blog/consultoria-empresarial/>. Acessado: 20 de setembro de 2023.

SCHULTZ, Felix. Sistemas financeiros para pequenas empresas: saiba como escolher. Bom Controle, 2020. Disponível em <https://blog.bomcontrole.com.br/sistemas-financeiros-pequenas-empresas/>. Acessado em 16 de outubro de 2023.

SIMÕES, Adriano Almeida. Brasil na Vanguarda da Consultoria Internacional: IBCO e o Constantinus Internacional Award 2023. IBCO, 2023. Disponível em: <http://ibco.org.br/>. Acessado em 10 de outubro de 2023.

SILVA, Miguel. História da Consultoria: uma Tradição Humana que nunca vai desaparecer. Ecosistema Digital Blog, 2022. Disponível em: <https://ecosistemadigital.pt/historia-da-consultoria/>. Acessado: 13 de agosto de 2023.

SOLIDES. 13 ferramentas de consultoria de RH que facilitam seu trabalho como consultor. Blog Solides, 2021. Disponível em: <https://blog.solides.com.br/ferramentas-de-consultoria-de-rh/>. Acessado: 25 de outubro de 2023.