

PROGRAMA NEGÓCIO A NEGÓCIO DO SEBRAE/PR: RELATOS DE EXPERIÊNCIAS DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS NA EDIÇÃO 2016

Área temática: Trabalho.

Coordenador da Ação: Ivanete Daga Cielo ¹

Autor: Samantha Frohlich², Fernanda Cristina Sanches³

RESUMO: O presente estudo apresenta os resultados do Projeto de Extensão Negócio a Negócio, realizado em parceria entre o SEBRAE e o curso de Secretariado Executivo, da Unioeste, Campus de Toledo. O projeto realizado no ano de 2016 objetivava oferecer, por meio da atuação de acadêmicos do curso, atendimentos e orientação empresarial através da realização de diagnóstico e recomendações sobre a gestão empresarial para aproximadamente 100 empreendedores individuais e/ou microempresários do município de Toledo-PR. Destaca-se que o projeto foi desenvolvido em três fases. Inicialmente, os acadêmicos participantes do projeto receberam capacitação técnica previamente às visitas, nas quais receberam treinamento de 32 horas, ministrado por técnicos capacitados pelo SEBRAE. Na segunda fase, os acadêmicos, capacitados como agentes de orientação empresarial, realizaram o diagnóstico empresarial nas organizações em que atuaram, buscando identificar gargalos que poderiam ser potencializados. Em último momento, realizou-se outra visita às empresas, na qual o agente de orientação apresentava a devolutiva do diagnóstico, a proposição de plano de ação, a apresentação das ferramentas de gestão e das soluções do SEBRAE/PR e realizava o esclarecimento de dúvidas do empresário.

Palavras-chave: Microempresários, Negócio a Negócio, Sebrae/PR.

1 INTRODUÇÃO

- 1 Docente do curso de Secretariado Executivo, Unioeste *campus* Toledo.
- 2 Acadêmica do curso de Secretariado Executivo, Unioeste *campus* Toledo.
- 3 Docente do curso de Secretariado Executivo, Unioeste *campus* Toledo.



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimento

ITAIPU
BINACIONAL

Fórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:

unioeste
Universidade Estadual de Toledo do Paraná
Toledo do Estado - PR/2016

INSTITUTO
FEDERAL
Paraná

REALIZAÇÃO:

UNILA | PROEX
UNIVERSIDADE FEDERAL
do Paraná
Centro de Extensão

A capacitação de microempreendedores e empreendedores individuais tem se tornando preocupação recorrente da academia e das instituições em função da importância econômica desses empreendimentos para a nação. De acordo com dados do SEBRAE (2016), essas modalidades empresariais representam 27% de participação do PIB brasileiro e compõem mais de 90% das empresas formalmente constituídas no país.

Entretanto, a mesma fonte de dados demonstra que aproximadamente 50% das microempresas que iniciaram as atividades em 2012, encerraram-nas em até dois após a abertura, constituindo-se no grupo que tem maior peso no fechamento dos negócios no país (SEBRAE, 2016).

Conforme já afirmava Drucker (1984), as empresas constituem-se em criações humanas e o seu sucesso, pode não ser permanente. Corroborando com tal afirmação, Chiavenato (2008) cita que em negócio novos, a mortalidade é elevada e por vezes, prematura, devido aos riscos e perigos existentes no mercado. O autor atribui 72% dos fracassos empresariais à inexperiência do empreendedor, que em grande parte das vezes não possui experiência de campo e profissional (CHIAVENATO, 2008).

Frente a esse cenário, cabem ações que visam à redução das taxas de mortalidade, à exemplo de capacitações e serviços de consultoria aos gestores, para que tenham melhores condições de lidar com os fatores macro e microeconômicos, a partir de conhecimentos sobre práticas adequadas de gestão empresarial e realização de diagnósticos precisos sobre a situação da empresa.

Tais capacitações são fundamentais para a manutenção das empresas, conforme aponta Dornelas (2005). De acordo com o autor, o processo empreendedor pode ser ensinado e o sucesso é reflexo de como o empreendedor administra as adversidades encontradas, paralelamente aos fatores externos e internos do seu negócio.

Nesse cenário, o Projeto de Extensão Negócio a Negócio, objetivava oferecer atendimentos e orientação empresarial através da realização de diagnóstico



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimentoFórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
Brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:

unioeste
Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Professora Dr. Cleide - 81202-900INSTITUTO
FEDERAL
Paraná

REALIZAÇÃO:

UNILA
Universidade Nacional
de Ilheusópolis
Ilheusópolis - Minas Gerais

PROEX

e recomendações customizadas sobre a gestão empresarial para empreendedores individuais e microempresas. Objetivava também, inserir os acadêmicos do curso de Secretariado Executivo no ambiente empresarial enquanto consultores e assessores organizacionais, aspectos constitutivos do perfil e atribuições do profissional de secretariado.

Tais objetivos do projeto estão em consonância com Dornelas (2005), que cita que o contexto mercadológico já naquele tempo, apresentava-se propício ao surgimento de novos negócios e assim, a capacitação dos empreendedores passou a se tornar prioridade nas instituições.

Ademais, a participação do curso de Secretariado Executivo em um projeto em parceria com o SEBRAE significa, além de oportunidade ao alunado, desenvolvimento de aptidões nas funções para as quais são capacitados, uma maior proximidade do curso com o empresariado local e, maior visibilidade às competências do profissional, muitas vezes relegadas às atribuições técnicas.

2 DESENVOLVIMENTO

O projeto de extensão Negócio a Negócio foi desenvolvido a partir de três grandes fases distintas. Na primeira, os acadêmicos interessados em participar do projeto e docentes do curso de Secretariado Executivo participaram de uma capacitação, com uma carga horária de 32 horas, ministrada por profissionais vinculados ao Programa Negócio a Negócio do SEBRAE/PR.

Posterior à capacitação, os docentes participantes do projeto, na função de supervisores de orientação empresarial, realizaram uma seleção de 10 acadêmicos, (dentre os 23 que se inscreveram), para atuarem enquanto Agentes de Orientação Empresarial no projeto. Vale mencionar, no entanto, que posterior à seleção, 4 alunos não puderam continuar com as atividades do projeto em função de incompatibilidade de horários com outras atividades, restando assim, 6 acadêmicos no projeto.

Na segunda parte fase do projeto, os acadêmicos, na função de Agentes de Orientação Empresarial, realizaram um primeiro atendimento às empresas,



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimento



Fórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
Brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



PROEX

momento em que fizeram a apresentação do projeto, a realização de cadastro e o diagnóstico de gestão empresarial da empresa atendida, sob a supervisão dos docentes.

Por fim, a última fase compreendeu a realização de um segundo atendimento às empresas para a devolutiva do diagnóstico, proposição de plano de ação, apresentação das ferramentas de gestão e das soluções do SEBRAE/PR e esclarecimento de dúvidas.

Em relação à atuação, o projeto atingiu diretamente 23 acadêmicos do curso de Secretariado Executivo que participaram da etapa de formação (destes, 6 acadêmicos atuaram enquanto Agentes de Orientação Empresarial), 4 docentes e 101 empresas localizadas no município de Toledo/PR.

3 ANÁLISE E DISCUSSÃO

Durante o desenvolvimento do projeto foi possível atender 101 (cento e uma) empresas locais, em dois atendimentos em gestão empresarial para cada empresa, com duração de uma hora cada atendimento.

Cada acadêmico, Agente de Orientação Empresarial, conforme sua disponibilidade, fez as visitas as empresas do Município de Toledo/Pr. No Tabela 1, a seguir, buscou-se apresentar a quantidade de empresa atendida por cada acadêmico durante o projeto.

Tabela 1 – Tabela do número de empresas atendidas por cada agente empresarial

Nome do Agente de Orientação Empresarial	Número de empresas atendidas (microempreendedores e empreendedores individuais)
Amanda Paz de Souza	12 empresas
Dayane Fabíula Fetter	13 empresas
Jucileide Xavier da Silva Garvão	06 empresas
Luana Pereira de França	23 empresas
Riquel Pereira da Silva	20 empresas
Samantha Frohlich	27 empresas
Total	101 empresas

Fonte: elaborada pelas autoras (2017).



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimento

ITAIPU
BINACIONAL

Fórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:

unioeste
Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Professora Dr. Genilde - FROE

**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraná

REALIZAÇÃO:

UNILA | PROEX
Universidade Estadual do Paraná
Centro Acadêmico

Cada empreendimento visitado obteve dois atendimentos, com duração de cerca de uma hora por visita, contemplando informações com foco na gestão empresarial, de forma presencial, gratuita e continuada. Em uma primeira visita fez-se a apresentação do projeto e da metodologia utilizada, o cadastramento da empresa e a aplicação de um diagnóstico de gestão empresarial à empresa atendida.

A aplicação desse diagnóstico vem ao encontro do que afirma Dolabela (2006), que, diferentemente dos aprendizados de outras áreas, nas quais se busca respostas corretas, no empreendedorismo procura-se formular perguntas pertinentes que apontem para caminhos alternativos de resolução de questões.

Assim, após a visita e aplicação do diagnóstico, o acadêmico lançava as informações na plataforma online do SEBRAE, em aba específica do projeto Negócio a Negócio. Com base nas informações lançadas, o próprio sistema gerava um diagnóstico e proposição de ações customizadas para a empresa, a fim de minimizar os principais problemas de gestão apresentados.

Em um segundo atendimento, o acadêmico realizava a devolutiva do diagnóstico, apresentava a proposição de plano de ação e as ferramentas de gestão adequadas à resolução dos problemas de gestão recomendadas pelo SEBRAE. Na mesma oportunidade, entregava material de subsídio à capacitação empresarial, com enfoque em estratégias de gestão.

Em relação às empresas visitadas pelo projeto, estas foram selecionadas a partir de banco de dados disponibilizado pelo SEBRAE. Constava nesse banco de dados 1986 microempreendedores individuais e 1736 microempresas com faturamento bruto anual de até R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), situados em todos os bairros do município de Toledo.

De posse das informações, inicialmente o acadêmico, sem contato prévio com empresa/microempreendedor fazia a visita de porta em porta, como é idealizado no Programa Negócio a Negócio. No entanto, a estratégia de visitar as empresas sem agendamento prévio demonstrou pouca eficiência na abordagem, pois em muitos casos não era possível encontrar o gestor ou ele não dispunha de tempo para o atendimento. Assim, passou-se a realizar as visitas mediante prévio agendamento,



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimentoITAIPU
BINACIONALFórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:

unioeste
Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Professora Dr. Genilda - 19024INSTITUTO
FEDERAL
Paraná

REALIZAÇÃO:

UNILA
UNIVERSIDADE FEDERAL
do Paraná
PROEX

estratégia que demonstrou maior eficiência e assertividade, possibilitando o cumprimento da meta estabelecida, de visitar ao menos 100 empresas.

Quanto ao ramo de atividade das empresas/empreendedores visitados, estes dividiam-se em grande parte, prestadores de serviços e comércio varejista, além de outros ramos. A identificação e seleção das empresas a serem visitadas era realizada de maneira randômica pelos estudantes, com base no banco de dados fornecido pelo SEBRAE.

Posterior a realização das visitas, o SEBRAE, parceiro no projeto, realizou uma pesquisa de satisfação do trabalho realizado junto ao empresariado atendido pelos Agentes de Orientação Empresarial e os resultados apontam para desempenho satisfatório dos acadêmicos participantes. Tal resultado impulsionou a realização de uma segunda edição do projeto no presente ano letivo, possibilitando que, mais uma vez, o curso de Secretariado Executivo possa colaborar com a sociedade na qual está inserida, atuando enquanto agente formador e disseminador de conhecimentos

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O cenário mercadológico brasileiro, no que se refere à taxa de sobrevivência das microempresas e empreendedores individuais, apresenta valores alarmantes (SEBRAE, 2016). Tendo em vista os aspectos e motivações por detrás do fechamento desses negócios, é necessário repensar-se ações que motivem e auxiliem essas empresas a permanecerem ativas e lucrativas no mercado.

Nesse sentido, pode-se afirmar que a realização de atividades de extensão, a exemplo do projeto Negócio a Negócio, representam uma forma ímpar de proximidade entre os cursos de graduação e a comunidade empresarial, divulgando a Universidade e ampliando os limites do conhecimento, que muitas vezes não perpassam às salas de aula, aos docentes e discentes.

Tendo em vista que o processo empreendedor pode ser ensinado e que a forma de administração das adversidades por meio da empresa, podem determinar seu sucesso (DORNELAS, 2005), pode-se afirmar que a difusão de conhecimentos proporcionada foi a métrica do Projeto e possibilitou a obtenção de resultados positivos para todos os agentes envolvidos.



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimento

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



PROEX

Aos acadêmicos, por possibilitar, além de colocar em prática os conhecimentos adquiridos em sala de aula, a capacitação e conhecimentos técnicos e inserção no mercado de trabalho, atuando como Agentes de Orientação Empresarial; ao curso, pela divulgação das competências dos profissionais aqui formados; e, aos empresários visitados pelo projeto, por obterem consultoria qualificada e sem custo, o que pode resultar em empresas mais lucrativas, duradouras e em condições de fomentar o desenvolvimento regional; ao SEBRAE por obter parceria com mais um curso de graduação no município, estreitando os laços com a Universidade Estadual do Oeste do Paraná.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

DOLABELA, F. **O Segredo de Luísa**. 30. ed. São Paulo: Cultura, 2006.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando idéias em Negócios**. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

DRUCKER, P. F. **Introdução à Administração**. São Paulo: Pioneira, 1984.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. 2016. Disponível em: <<https://goo.gl/2jZqxL>>. Acesso em: 26 jun. 2017.



APOIO:

Integração
que gera energia
e desenvolvimento



Fórum de Pró-Reitores
de Extensão
das Universidades Públicas
Brasileiras

CO-ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



PROEX