

Cursos, Assessoria e Consultoria na Área de Administração de Empresas, para Micros e Pequenos Empresários de Maracaju, MS

Área Temática de Trabalho

Resumo

Hoje, é necessário prover as populações menos favorecidas acessos a Tecnologia da Informação e Comunicação, tornando-os aptos a utilizarem ferramentas e instrumentais da tecnologia moderna, gerando oportunidades para que possam ampliar seus conhecimentos e competir de igual para igual no mercado cada vez mais competitivo e globalizado. Este projeto tem como objetivo, oferecer aos micros e pequenos empresários do município de Maracaju-MS. Treinamento gerencial, assessoria e consultoria com objetivos de obterem melhores resultados na gestão de suas empresas. Abrangendo os seguintes temas: Planejamento e Gestão empresarial, Gestão de Compras, Estoques e finanças, Gestão de Recursos Humanos e Administração de Marketing. Já foram capacitados mais de 40 micros e pequenos empresários, e esperamos até o final deste projeto capacitar mais 40. É necessário portanto ressaltar que o processo de capacitação profissional tem que estar aliado ao desenvolvimento social e pessoal para que a qualificação profissional tenha êxito. Acreditamos que medidas inovadoras contribuem decisivamente para a melhoria das condições empreendedoras e que a essência da estratégia seja contribuir para uma sociedade capaz de gerir seus próprios negócios com competência e sobrevivência, criando novos empregos e melhorando a qualidade de vida de toda a comunidade da qual as empresas fazem parte.

Autor

Prof. Moisés Centenaro

Instituição

Universidade Estadual do Mato Grosso do Sul - UEMS

Palavras-chave: treinamento gerencial; informação

Introdução e objetivo

O acesso à informação é hoje um grande desafio para a América Latina. Mais de 400 milhões de indivíduos têm acesso a Internet e novas tecnologias em todo o mundo, e mais da metade destes estão nos EUA, representando 54,3% desta população. Enquanto isso, apenas 3,2% dos latinos americanos têm acesso a Internet. No Brasil, 10,6% da população têm acesso a computadores e 8,0% a Internet. As populações menos favorecidas têm uma dificuldade ainda maior no acesso as Tecnologias da Informação e Comunicação, aumentado ainda mais à exclusão social a qual estão submetidos.

Uma sociedade justa e igualitária requer a criação de oportunidade de aprendizagem para todos. Hoje é necessário prover as populações menos favorecidas acessos a Tecnologia da Informação e Comunicação, tornando-os aptos a utilizarem ferramentas e instrumentais da tecnologia moderna, gerando oportunidades para que possam ampliar seus conhecimentos e competir de igual para igual no mercado cada vez mais competitivo e globalizado.

Segundo Dolabela, (1999) afirma que o empreendedorismo deve conduzir ao desenvolvimento econômico, gerando e distribuindo riquezas e benefícios para a sociedade. Por estar constantemente diante do novo. O empreendedor evolui através de um processo

iterativo de tentativa e erro, avança em virtude das descobertas que faz, as quais podem se referir a uma infinidade de elementos, como novas oportunidades, novas formas de comercialização, de gestão entre outros.

No mundo cada vez mais globalizado, a comunicação e o acesso a informações não são um luxo, mas sim um direito fundamental dos povos para conseguir um desenvolvimento humano integral, e até mesmo a sobrevivência, o fortalecimento da democracia com justiça social, a prosperidade econômica, com equidade e a realização do potencial humano em suas múltiplas dimensões.

Informação aplicada aos Negócios são ferramentas que buscam diminuir a chamada exclusão digital e social das empresas e da população, visando promover as igualdades sociais, econômicas e políticas. A inclusão digital promove não somente o acesso, mas também o uso e a apropriação social das tecnologias digitais, para atender as necessidades das comunidades, desta maneira, a inclusão contribui na melhora das condições econômicas, sociais e políticas, melhorando assim a qualidade de vida das pessoas.

Na cadeia de valor e informação entende-se por: dados> informações >Conhecimentos >sabedoria. O negócio da informação não é somente informação, assim como em todas as esferas da vida, as pessoas querem agregar valor ao que já sabem ou fazem. [...] “se a informação é a mais poderosa força de transformação do homem [o] poder da informação, aliado aos modernos meios de comunicação de massa, tem capacidade ilimitada de transformar culturalmente o homem, a sociedade e a própria humanidade como um todo...” (ARAÚJO, 1994).

Em todas as comunidades existem muitos conhecimento e sabedoria local que jamais foram processadas e representas para outros como informação. Igualmente, existem informações externas disponíveis que podem auxiliar a comunidade local a se tornar mais sábia e conhecedora de suas potencialidade.

Para aqueles que não tinham o hábito de usar a internet ou de estudar pela web, a prática está criando uma nova competência, isto é, estão se preparando para usar uma tecnologia que não usavam antes. Com isto tornam-se empreendedores mais qualificados, mais preparados para um mercado mais exigente, onde quase tudo já se faz por este meio. Qualquer empreendimento precisa de um empreendedor preparado, capacitado para administrá-lo e transformá-lo em um caso de sucesso.

O século XXI chegou, reafirmando a importância do saber que se encontra à nossa disposição, das formas mais diversas e nos lugares mais diferentes. Todos nós somos mestres e somos aprendizes. Temos sempre o que aprender. Temos sempre o que ensinar.

Ser empreendedor significa, acima de tudo, a capacidade de realizar coisas novas, pôr em prática idéias próprias. Alguns estudiosos do comportamento humano, como por exemplo o estadunidense David Mc Clelland, dizem que as pessoas podem ser psicologicamente divididas em dois grupos: um grupo menor que, se desafiado por uma oportunidade, se dispõe a trabalhar duramente até concretizar o desafio e fazer com que as coisas aconteçam, e outro grupo, que é formado por uma maioria, não costuma resolver os seus desafios dessa forma.

Serviços de informação criam a capacidade para uma maior participação no processo de tomada de decisão em empresas, de forma a construir a capacidade de gerar produtos de informação e comunicação local, ao mesmo tempo em que influem ou criam mercados mais competitivos e organizados podendo utilizar a tecnologia e a informação para trazerem benefícios individuais, comerciais e comunitários.

Objetivos: atualmente, um negócio para ter sucesso precisa contar com muito mais recursos do que os empreendimentos de duas décadas atrás. Entre outras coisas, uma boa análise de mercado somada a um bom gerenciamento e monitoramento de seus números. No caso dos pequenos negócios, essas atividades estão geralmente sob responsabilidade do dono, que deve tomar as decisões sobre seu negócio, cada vez mais rápidas e com maior eficácia

para sobreviver. O desenvolvimento dos pequenos negócios é um fenômeno mundial recente e a maioria dos países que estudam e investem nesta área reconhecem a importância do papel exercido pelo dono da empresa como um empreendedor. Assim, é importante entendermos o que vem a ser o empreendedor.

A quantidade e a qualidade das informações de que o empresário dispõe permanentemente sobre o seu negócio determina a possibilidade de seu empreendimento estar à frente da concorrência e obter sucesso. É importantíssima, dessa forma, a capacidade do empresário de aprender permanentemente mais e mais coisas relacionadas à organização, seus clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes e funcionários. Com essas informações, ele consegue estabelecer metas em bases reais, ou seja, planejar e desenvolver melhor o seu negócio. Aprender é ter sede de conhecimento. Não existe uma fórmula mágica para que alguém se torne um empreendedor. O talento só, não é suficiente. O conhecimento só, não é suficiente. Mas, se o empresário reúne os dois, tem muita chance de ser um empreendedor de sucesso. Mas com certeza o que determina o sucesso empresarial é a determinação, dedicação, trabalho, trabalho e trabalho.

Este projeto tem como objetivo, oferecer aos micros e pequenos empresários do município de Maracaju-MS. Treinamento para a aplicação de técnicas e conhecimentos de gestão administrativa, como planejamento estratégico, análise de tendências de seu negócio, tomada de decisão de forma confiável correndo riscos calculados, com uma visão voltada para o futuro, almejando novos mercados que aparecerão no futuro,. com o objetivo de obterem melhores resultado na gestão das suas empresas. Este projeto também tem por objetivo promover uma integração entre a comunidade empresarial proporcionando aos empresários e professor um encontro de ensino aprendizado simultâneo com trocas de conhecimentos e experiências, através dos conhecimentos técnicos, científicos e empíricos.

Capacitando empresários de micro e pequenas empresas, do Município de Maracaju, em gestão administrativa e financeira, com os seguintes objetivos:

- 1) Disseminar conhecimentos básicos dos sistemas organizacional das empresas, bem com planejamento, organização, direção, coordenação e controle.
- 2) Treinamento de análise financeira (análise da viabilidade, margem de lucro, custos de comercialização, análise da gestão de caixa, análise de gestão de lucro etc).
- 3) Desenvolvimento de metodologia e técnicas administrativas que proporcione a sustentação ao processo de mudanças evolutivas e incorporação de novas tecnologias.
- 4) Melhoria dos negócios atuais para consolidar vantagem competitiva real, sustentada e duradoura para a empresa.
- 5) Desenvolvimento de novos negócios para perpetuar a posição competitiva da empresa visando atingir novos hábitos de consumo e novos clientes potenciais..
- 6) Promover a cooperação entre a classe empresarial com a finalidade de obter uma maior vantagem de competição no mercado e o fortalecimento das empresas.
- 7) Técnicas para promover o fortalecimento dos produtos ou serviços com adicionamento de valor por meio de várias formas (melhoria de desempenho do produto ou serviço, redução de custos, criação de novas utilidades no produto, maior competitividade ao produto, imagem ampliada ao produto etc).
- 8) Melhoramento da gestão de compras, planejamento estratégico, sistemas de informação estoques, logística e armazenamento.
- 9) Gestão de recursos humanos. Visando promoverem a aprendizagem em equipe, desenvolvendo a satisfação pelo trabalho, competência, motivação, compromisso e a criatividade.

O contato com estes profissionais na área empresarial proporcionam melhor conhecimento da situação das micros e pequenas empresas do município de Maracaju, bem como, podemos identificar quais os problemas da organização que inibem o sucesso

empresarial, apontar soluções e formas de correção do problema de gestão, práticas no trabalho e qualificação profissional e identificando o uso de tecnologias na gestão empresarial como fator de sucesso.

Quanto mais conhecer o ambiente do negócio, aliados a novas técnicas e conhecimentos, maiores serão as chances de sucesso do empreendedor.

O SEBRAE-Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas realiza constantes pesquisas para prestar melhor ajuda aos seus clientes, os responsáveis pelos pequenos negócios. Em um desses estudos constatou de cada 100 empreendimentos abertos no Brasil nesta última década, 35% não completam um ano de vida empresarial, 11% não completam dois anos de vida empresarial, 10% fecham no terceiro ano de atividades. Assim, 46 % dos que sobreviveram ao primeiro ano não completam 2 anos de vida empresarial, e 56 % dos sobreviventes ao segundo ano desaparecem aos 3 anos de vida empresarial, sendo que 70% fecham com 5 anos. Sendo que alguns fatores têm influenciado esses desaparecimentos destas empresas tais como: Incompetência gerencial, inexperiência no ramo, inexperiência em gerenciamento, negligência nos negócios e outros. Ficando claro a importância de um bom conhecimento gerencial para a sobrevivência da empresa.

A maneira informal de adquirir conhecimento não pode ser a única forma de desenvolvimento da vocação e capacidade para empreender. Torna-se necessário, diante da importância do papel que os empreendedores de pequenos negócios têm desempenhado na atividade econômica no Brasil, procurar cultivar também nas escolas uma cultura empreendedora. Isto tudo gerado por um série de fatores como: incompetência gerencial, inexperiência no ramo, Inexperiência no ramo, negligência nos negócios, e outros fatores.

O desenvolvimento deste projeto é uma forma da Universidade Estadual De Mato Grosso do Sul – UEMS, ter maior contato com os profissionais da classe empresarial e da sociedade de Maracaju MS. Onde esta universidade mantém um curso de graduação em Administração com habilitação em Administração Rural. Conhecendo seus problemas e procurando levar soluções viáveis para o melhoramento e fortalecimento das atividades empresariais, abrindo caminhos para as melhores práticas no processo de gestão, com qualidade e confiabilidade na utilização da gestão de tecnologias e informação aplicadas ao Gerenciamento das atividades empresariais.

Metodologia

Foi realizado assessoramento, planejamento e implantação do Telecentro de Maracaju MS. Este telecentro constitui de uma parceria entre SEBRAE nacional, Comitê para Democratização da Informática - CDI, Prefeitura Municipal de Maracaju, Sindicato Rural de Maracaju, Universidade Estadual do Mato Grosso do Sul e outras empresas da comunidade, com o objetivo de promoverem a inclusão digital para a categoria de empresários e a comunidade.

Este Telecentro funcionará nas dependências da Associação Comercial Agropastoril e Industrial de Maracaju, onde já dispõem de espaço físico adequado e totalmente informatizado e equipado com 10 computadores conectados a internet, necessários para promover a inclusão digital aos micros e pequenos empresários e a comunidade em geral.

Os cursos, assessoria e consultoria, estão sendo realizados na sede da Associação Comercial Agropastoril e Industrial de Maracaju MS, abrangendo os seguintes temas:

Curso 1: Planejamento e Gestão empresarial, com 16 h/aulas, foi realizado no mês de abril de 2004 com 26 participantes.

Curso 2: Gestão de Compras, Estoques e finanças. Com 16 h/aulas, foi realizado no mês de junho de 2004 com 23 participantes.

Curso 3: Gestão de Recursos Humanos. Com 16 h/aulas, será realizado no mês de setembro de 2004.

Curso 4: Administração de Marketing. Com 16 h/aulas, será realizado no mês de outubro de 2004.

Os cursos totalizam 64 h/aulas de treinamento. Os treinamentos estão sendo ministrados no período noturno na sede da Associação Comercial e Industrial de Maracaju_MS.

As metodologias aplicadas nos treinamentos são: aulas expositivas, palestras, vídeos, estudos de casos, trabalhos em grupos que simulem decisões empresariais discussão de problemas enfrentados no dia-a-dia na gestão de suas empresas apresentação de técnicas gerenciais e sistemas de informações gerenciais.

As Consultorias e assessoria são oferecidas de forma individual onde serão tratadas e discutidas as situações de cada empresa, acompanhadas quanto à evolução da aplicação dos conhecimentos transmitidos, e a critério dos empresários poderemos fazer algum acompanhamento das atividades dentro da sua empresa, nos período matutino ou vespertino, de acordo com a necessidade dos micros e pequenos empresários, num total de 3 horas por semana. Totalizando 100 horas de assessoria e consultoria disponíveis para os empresários.

Os Treinamentos serão todos apostilados, e os materiais e equipamentos utilizados nos treinamentos são Oferecidos gratuito pela associação Comercial e Industrial de Maracaju.

A divulgação dos treinamentos, consultorias e assessoria, bem como, as atividades, abertura de inscrições, com o numero de vagas, carga horária e período de desenvolvimento dos cursos, e horários para atendimento a consultoria e assessoria, serão feitos pela associação comercial anteriormente decidido junto com o coordenador do projeto.

No final de cada curso, será distribuído aos participantes um questionário, para avaliação do treinamento sobre conteúdo aplicado, recursos utilizados, importância para aplicação na sua empresa e sugestões.

Será apresentado um relatório ao final após a conclusão do projeto, descrevendo os principais problemas encontrados e citados pelos participantes e as alternativas de correção e a importância dos cursos para sua atividade profissional e os resultados alcançados no projeto.

Resultados e discussão

A competição forçou os administradores a buscar maneiras de se manterem atuando no mercado, buscando qualidade e competitividade com número crescente de concorrentes e uma diversificação constante de produtos. A exigência do mercado levou-os, assim, a reconhecer a necessidade de motivar os indivíduos na organização, proporcionando-lhes um maior entendimento do significado de seu trabalho. Além disso, a necessidade de inovação competitiva exigiu que muitas organizações buscassem maneiras de aumentar tanto o senso de responsabilidade como o grau de poder de ação das equipes, em todos os níveis.

As novas técnicas gerenciais aplicadas nos treinamentos e nas consultorias, até então desconhecidas pela maioria dos participantes deste projeto irão contribuir decisivamente para a melhoria das condições empreendedoras lhe garantindo uma melhor competitividade, aliados o conhecimento e as informações sobre a cultura do empreendedorismo advindos deste estudo, trarão elucidações para melhor compreensão da gestão empresarial por parte destes profissionais que atuam na administração de suas empresas. Além disso, a prática de capacitação permitiu indicar uma série de lacunas que precisam ser melhor aprofundadas, para que como técnica, se possa responder adequadamente as necessidades de aplicação dos conhecimentos adquiridos, através do uso de tecnologias acessíveis e adaptadas a cada empresa na qual se trabalha.

Observa-se que, por mais que tenham sido geradas novas tecnologias, quer por dificuldade de acesso a informação, quer por falta de discernimento do seu benefício, esse avanço tecnológico não tem sido acompanhado e implantados pelos empresários como sistema gerencial. Esse contraste que existe entre o grande volume de tecnologias disponíveis

e o baixo índice de adoção dessas práticas pelos empresários, deixa transparecer a fragilidade do processo de transferência de tecnologia e informação, que claramente pode ser detectado pelo grande número de empresas familiares, onde a cultura é passada de geração em geração.

Conclusões

Através da motivação que os participantes apresentaram durante os treinamentos, demonstrando uma grande vontade de aprender novos caminhos para gerenciar suas empresas, visando à solidificação do mercado como uma questão de sobrevivência na era do conhecimento e da informação, cada faz mais indispensável no mundo onde parece que as fronteiras estão desaparecendo, isso foi possível constatar nas avaliações que os mesmos responderam no final de cada treinamento, desta forma já foram capacitados mais de 40 micros e pequenos empresários, e esperamos até o final deste projeto com término previsto para dezembro de 2004, capacitar mais 40. Os resultados mostraram, que ainda precisa ser melhorado a cultura gerencial buscando o associativismo ou cooperativismo como forma de agregar valor, buscando melhores resultados onde todos ganharão com o fortalecimento da categoria empresarial.

Uma empresa se desenvolve quando aumenta sua capacidade e seu desejo de servir a todos aqueles que dela dependem, e cada vez mais o desenvolvimento deve ser considerado como o principal propósito.

A partir da análise dos resultados podemos afirmar que os objetivos do trabalho estão sendo alcançados à medida que houve promoção na formação profissional dos empresários, e também desenvolvimento social e crescimento enquanto pessoas.

É necessário, portanto, ressaltar que o processo de capacitação profissional tem que estar aliado ao desenvolvimento social e pessoal para que a qualificação profissional tenha êxito.

Acreditamos que as medidas inovadoras apresentadas aos micros e pequenos empresários irão contribuir decisivamente para a melhoria das condições empreendedoras e que a essência da estratégia seja contribuir para uma sociedade capaz de gerir seus negócios com competência e sobrevivência, criando novos empregos e melhorando a qualidade de vida de toda a comunidade onde ela esteja inserida.

Referências bibliográficas

- ARAUJO, V.M.R.H. de. Sistemas de recuperação da informação: Nova abordagem teórico-conceitual. Rio de Janeiro: Escola de Comunicação da UFRJ, 1994. (Tese, Doutorado em Comunicação e Cultura). Orientadores: Muniz Sodré de A.C., Gilda M. Braga.
- BELLMAN, Geoffrym. A Vocação de Consultor. São Paulo: Makron Books, 1993.
- CASSAROTTO Filho, Nelson. Análise de Investimentos: Matemática Financeira, Engenharia econômica, Tomada de decisão e estratégia Empresarial. 7 ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- CHIAVENTO, Idalberto. Administração: Teorias, Processos e Práticas. 2 ed. São Paulo: Makron Books, 1994.
- DIAS, Marco Aurélio P. Administração de Materiais: Uma Abordagem Logística. 4 ed São Paulo: Atlas, 1998.
- KOTLER, Philip. Administração de Marketing: Análise, Planejamento, Implantação e Controle. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- SANVICENTE, Antônio Zoratto. Administração Financeira. 3 ed. São Paulo: Atlas, 1987.
- DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor, a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura, 1999.
- HOJI, Masakazu. Administração Financeira. Uma Abordagem Prática: Matemática Financeira Aplicada, Estratégia Financeira, Análise, Planejamento e Controle Financeiro. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Petrônio Garcia, CAMPOS, Renato Alt. Administração de Materiais e Recursos Patrimoniais. São Paulo: Saraiva, 2001.