CONSULTORIA EMPRESARIAL (INCUBADORA DE MICROEMPREENDIMENTOS)

Yumi Hatanaka, Francisco Granizo Lopez
Centro Universitário da FEI
Cáritas
yumimima@hotmail.com , franlopez@itelefonica.com.br

Resumo: Sabemos que é muito difícil para micros, pequenas e médias empresa sobreviverem no mercado, segundo dados do SEBRAE, mais da metade (56%) dessas empresas fecham suas portas no terceiro ano de vida. Nossa incubadora, apoiada pela FEI e Cáritas, oferece as pequenas empresas apoio estratégico, durante 10 meses, nas áreas de Marketing, Produção, Finanças e Recursos Humanos.

1. Objetivos

Os objetivos de nosso projeto são dois: 1°- assessorar nove microempreendimentos na elaboração e implantação do projeto de cada microempresa; 2°- acompanhar e avaliar o processo de incubação, afim de introduzir melhorias quanto ao conteúdo e quanto a metodologia.

2. Metodologia

Com relação ao 1° objetivo a metodologia adotada foi: a)elaborar o Perfil de cada empreendimento e respectivo empreendedor quanto a sua gestão. Para isso foram feitas uma avaliação inicial e uma avaliação especifica com relação ao subprojeto de Marketing (estão previstas avaliações com relação aos restantes subprojetos); b)Assessorar cada empreendimento/ empreendedor, através de sessões semanais de consultoria na elaboração e implantação de cada subprojeto.

Com relação ao 2° objetivo foi sendo avaliado o desempenho de cada empreendedor durante o processo de incubação destacando-se itens do conteúdo e da metodologia adotada.

3. Resultados

Referente ao Perfil, percebemos que a maioria dos incubados teve dificuldades no planejamento de previsão de vendas, no calculo dos preços, e na formação do preço com desconto, parcelado e à vista, confirmando assim as informações feitas na entrevista inicial, avaliação e pesquisa do projeto de Marketing.

Ao processo de incubação notamos que 80% deve dificuldades em calcular os custos(estabelecer os preços) e no acompanhamento da previsão de vendas.

De nove incubandos, quatro desistiram do projeto de incubação por motivos pessoais, como doenças, compromissos diversos que impediram a continuação do processo de incubação.

Sendo eles: Osvaldo Pereira Lima; Érica Guilherme Meira; Lilian Liazi Machado e Maria Aparecida Rocha Aquino.

Os motivos foram os seguintes: Devido ao número elevado de trabalho não pode comparecer (Osvaldo Pereira Lima); Motivos de doença (Érica Guilherme Meira e Maria Aparecida Rocha Aquino) e por motivos pessuais que não quis informar (Lilian Liazi Machado).

4. Conclusões

Com relação ao processo de incubação notamos a necessidade de melhorar o sistema de calculo dos custos por vendas a prazo e por descontos, para facilitar o processo dos incubandos.

A implantação incompleta de alguns dos itens da gestão de marketing por parte dos incubandos sugere que se criem condições constantes, durante o processo de incubação, para que eles absorvam as novas ferramentas de gestão.

Como a previsão, controle de vendas e a implantação da tabela de preços de cada produto (à vista, a prazo ou com desconto).

5. Referências

[1]DORNELAS, José Carlos Assis. Planejamento Incubadora de Empresas: Como Desenvolver um plano de negócio para incubadoras. Rio de Janeiro: Campus, 2002. 152p.

[2]FIATES, J. E. A. Incubadora de Empresas: ferramentas, métodos e técnicas para gestão de um programa de sucesso. Brasília: ANPROTEC & SEBRAE, 2005.

[3]MORIN, A. Pesquisa-ação integral e sistêmica: uma antropopedagogia renovada. Rio de Janeiro: DP&A, 2004.

Agradecimentos

Ao Centro Universitário da FEI por conceder o local, equipes de consultores e equipamentos de apoio. E Cáritas por nos possibilitar a participação do projeto.

[1] Aluna de Administração de Empresas do Centro Universitário da FEI, (42109073-9).