CONSULTORIA DE GESTÃO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Wallace do C. ALVES (UnilesteMG); Jôsiele F. ESTEVÃO (UnilesteMG); Marilda MATOS (UnilesteMG); Raimundo A. MIRANDA (UnilesteMG); Betinna A. TASSIS (UnilesteMG)

Introdução: Devido às consequências da globalização, as organizações têm procurado por consultores conceituados e de boa indicação, sendo um dos principais motivos desta demanda a necessidades de reestruturação ou possíveis expansões físicas. Assim o processo de consultoria torna-se cada vez mais complexo, exigindo dos consultores maior capacidade de absorver conhecimentos e utilizar de ferramentas mais atualizadas a fim de atender as necessidades das empresas-cliente. Diretamente influenciado pela globalização, a região Nordeste corresponde ao mercado que mais tem absorvido a prestação de serviços de consultorias, ao mesmo tempo em que tem criado pequenas empresas de consultoria de grande reconhecimento. Objetivo: Buscar uma compreensão acerca da influência mútua entre consultores e clientes, caracterizados por empresas de pequeno porte, situados exclusivamente na região Nordeste. Através de análises de fatores institucionais, como a construção de conhecimento, confiança, aprendizagem e redes de consultores, além do entendimento entre as partes e a legitimação do Metodologia: Para o desenvolvimento do presente trabalho de extensão em consultoria, utilizou-se da pesquisa bibliográfica para melhor conhecimento do assunto e nortear a pesquisa exploratória, sob uma abordagem qualitativa para melhor adequar aos interesses do trabalho. A fim de obter resultados mais consistentes a pesquisa apropriou-se de entrevistas, com o auxílio da observação não participante, tendo o cuidado em não contaminar as informações obtidas. Antes da entrevista definitiva foram realizadas cinco pesquisas preliminares para familiarizar as questões das organizações. Resultados: Através da analise de dados nota se que a negociação em seu modelo comum não aparece na maior parte do tempo da dinâmica do acordo, apenas na transação de valor e questões precisas, o conflito não esta e nem é fonte de influência mútua. Muitos consultores não se esforçam para obter contratações que não lhe interessam financeiramente. As questões centrais para prováveis desavenças giram em torno das decorrências e da qualidade dos projetos, já que o foco é a vantagem e viabilidade do preço da consultoria, pois, isso abrange atribuir valor ao trabalho profissional. As partes possuem estratagemas para evitar acordos que não lhes interessam entre os quais se citam: serem inflexível em relação ao valor já proposto, interpretar questões técnicas de viabilidade e qualidade do serviço, e ate mesmo cortar a relação e sair do processo sem estardalhaços impedindo desavenças básicas e pontos que estão fora dos limites tidos como aceitáveis. Existem aspectos aproximam a negociação em consultoria daquela com foco na prática, essas ocorrem mergulhadas em métodos vinculatórios e onde ha foco em conceber projetos viáveis, baseados em objetivos plausíveis sem criar expectativas no cliente ou no desinteresse pela obtenção do contrato de qualquer forma ou valor. Conclusão: Para muitas empresas a contratação de consultoria, é deixada para o segundo plano, em virtude aos investimentos necessários para sua implantação, ainda que apresente benefícios para as organizações. Este receio deve-se ao fato das empresas duvidarem das medidas sugeridas pelos consultores, cabendo a eles demonstrarem total confiança em seus trabalhos.

Palavras-chave: Mudança organizacional. Extensão. Consultoria.

Agências de fomento: UnilesteMG