



O Papel da Consultoria nas Micro e Pequenas Empresas

*Antônia Vitória Araújo Santos Ribeiro¹; Francisca Júlia Anastácio¹;
Paulo Vitor Ribeiro Bandeira¹; Jailza do Nascimento Tomaz Andrade²*

Resumo: A consultoria empresarial é uma área em constante crescimento no Brasil e no mundo devido à crescente demanda das empresas por atualizações e melhorias em seus métodos e técnicas de gestão empresarial. O cenário altamente competitivo impulsionado pela globalização tem exigido que as organizações busquem diferenciais competitivos para se destacarem no mercado. O trabalho discute a relevância da consultoria empresarial para as Micro e Pequenas Empresas (MPes) e tem como objetivo analisar os fatores que demandam a intervenção dessa consultoria. Utiliza uma base conceitual para identificar a necessidade de suporte à gestão nas MPes, relacionando os benefícios que a consultoria traz para esse público-alvo. A pesquisa é considerada exploratória e de natureza qualitativa, visando compreender o que leva as empresas a precisarem de ajuda especializada. Utiliza-se de pesquisa bibliográfica para coletar dados e destaca a importância das MPes em um mercado altamente competitivo, ressaltando a necessidade de planejamento estratégico, controle de processos e atividades, e análises periódicas para evitar declínio. Os resultados enfatizam que os consultores desempenham papel crucial na formação e maturidade das empresas, auxiliando-as a conhecerem-se melhor e a lidarem com desafios.

Palavras-chave: Consultoria. Microempresas. Pequenas empresas.

Self-esteem as a Protective Factor for Mental Health

Abstract: Business consultancy is a constantly growing area in Brazil and around the world due to the growing demand from companies for updates and improvements in their business management methods and techniques. The highly competitive scenario driven by globalization has required organizations to seek competitive advantages to stand out in the market. The work discusses the

¹Acadêmicos do curso de Bacharelado em Administração do Instituto de Ensino Superior do Sul do Maranhão – IESMA/Unisulma. E-mail: avitsar18@gmail.com, juliaanastacio9@gmail.com e paulovitor.ribeiro@hotmail.com;

² Professora Orientadora. Administradora e Consultora. Mestra em Desenvolvimento e Planejamento. Instituto de Ensino Superior do Sul do Maranhão – IESMA/Unisulma. ORCID: 0000-0002-6146-2167. E-mail: jailzatomaz@uol.com.br.

relevance of business consultancy for Micro and Small Enterprises (MSEs) and aims to analyze the factors that require the intervention of this consultancy. It uses a conceptual basis to identify the need for management support in MSEs, listing the benefits that consultancy brings to this target audience. The research is considered exploratory and qualitative in nature, aiming to understand what leads companies to need specialized help. It uses bibliographical research to collect data and highlights the importance of MSEs in a highly competitive market, highlighting the need for strategic planning, control of processes and activities, and periodic analyzes to avoid decline. The results emphasize that consultants play a crucial role in the formation and maturity of companies, helping them to know themselves better and deal with challenges.

Keywords: Consultancy. Microenterprises. Small Business.

Introdução

Atualmente, as organizações enfrentam desafios diários intensificados pela competição global e a rápida evolução tecnológica. Esses desafios têm um impacto direto em todos os processos das organizações, exigindo a assistência de especialistas capacitados para desenvolver soluções e estratégias para atingir metas e alcançar o sucesso (MOTA; MONTEIRO; NASCIMENTO, 2019).

De acordo com Crocco e Guttman (2010), o conhecimento pode se tornar obsoleto, incompleto ou inadequado devido à velocidade das mudanças. Portanto, as empresas contratam indivíduos ou outras organizações para realizar atividades que não são consideradas essenciais para o seu core business, ou para auxiliar seus colaboradores a compreender melhor suas responsabilidades e manter ou melhorar seus desempenhos.

Diante desse cenário, os problemas enfrentados pelas organizações têm diversas origens e contextos variados, exigindo a criação de melhores condições organizacionais para aprimorar a interação e execução das atividades diárias. Especialmente as micro e pequenas empresas são desafiadas, muitas vezes por não terem um foco claro em suas prioridades de negócio. Consequentemente, enfrentam adversidades contínuas até buscar ajuda especializada (MOTA; MONTEIRO; NASCIMENTO, 2019).

Conforme dados apresentados pelo Portal do Empreendedor na Agência Sebrae de Notícias (2017), nos últimos nove anos, mais de 7,5 milhões de trabalhadores formalizaram-se como microempreendedores individuais (MEI). Além disso, as Micro e Pequenas Empresas (MPE) representam 98,5% do total de empreendedores no Brasil, contribuindo com 27% do

Produto Interno Bruto (PIB) e gerando mais da metade dos empregos no país, de acordo com o Sebrae.

Os resultados de uma pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016), envolvendo duas mil empresas ativas e inativas, identificaram fatores que influenciam na sobrevivência ou mortalidade das empresas. Dentre esses fatores, destacam-se a situação do empresário antes da abertura, planejamento do negócio, gestão do negócio e capacitação dos proprietários em gestão empresarial. Nesse contexto, a Consultoria se posiciona como um elemento crucial na prevenção da mortalidade das empresas, proporcionando inúmeros benefícios para um progresso contínuo e renovado.

Segundo o SEBRAE (2017), a consultoria é um serviço oferecido aos empresários com o propósito de identificar as necessidades da empresa, sugerir soluções e recomendar ações de melhoria através de diagnósticos. O consultor elabora e implementa um projeto visando aprimorar práticas de gestão, otimizar recursos e facilitar a tomada de decisões. Por meio de uma visão sistêmica e pensamento estratégico, busca-se o crescimento e o sucesso contínuo da empresa. Diante desse cenário, é fundamental destacar a importância da intervenção da consultoria para evitar fatores negativos que possam levar à mortalidade das empresas.

Segundo Assi (2019), a contratação de consultores externos pelo grupo ocorre principalmente por três razões fundamentais: oferecer uma visão imparcial sobre problemas específicos, implementar novas metodologias e/ou compartilhar as melhores práticas do mercado. Essas razões evidenciam a necessidade real da intervenção da consultoria em empresas de todos os portes, destacando o diferencial das Micro e Pequenas Empresas (MPes) no mercado brasileiro.

Portanto, este estudo se justifica pela sua relevância para as MPes, ao demonstrar que as mudanças nas organizações podem ocorrer de diversas maneiras. Ao concentrar a análise nas empresas de pequeno e médio porte, fica evidente a carência de orientação e planejamento diante das adversidades. Nesse contexto, a Consultoria desempenha um papel crucial, fornecendo soluções adequadas para atender às necessidades dos problemas que surgem. Assim, torna-se crucial explorar a ligação entre as dificuldades enfrentadas no processo de mudanças nas organizações de pequeno e médio porte e a relevância da assistência especializada e do aprimoramento para alcançar o sucesso. Surge, então, a Consultoria Organizacional, que visa auxiliar as empresas na busca por soluções mais eficazes para seus desafios e problemas.

A investigação das variáveis que influenciam de forma positiva ou negativa a busca por assistência, bem como compreender o grau de engajamento e incentivo para implementar ações de melhoria, é de suma importância e requer uma análise aprofundada. Diante desse contexto, o problema de pesquisa que se delineia é: Quais são os elementos que desencadeiam a necessidade de intervenção da consultoria nos processos organizacionais das Micro e Pequenas Empresas?

Para tanto, foi realizada uma revisão bibliográfica de caráter exploratório para a promoção de um estudo básico, qualitativo fundamentado em artigos científicos e demais produções científico-acadêmicas que se mostraram úteis e pertinentes à pesquisa. Assim, este trabalho teve por objetivo geral analisar os fatores que geram a necessidade de intervenção da consultoria nas MPE. A partir deste, traçou-se os seguintes objetivos específicos: Reconhecer a necessidade de serviços de suporte à gestão para as MPE; associar os benefícios proporcionados pela consultoria às MPE com o público-alvo desejado e; analisar os elementos que originam a demanda pela intervenção da consultoria nas MPE.

Consultoria Empresarial

Nos últimos decênios, os desafios empresariais têm crescido e se intensificado, devido a fatores como o aumento da competição, mudanças na legislação e a pressão por melhores resultados, entre outros. Esse contexto propiciou um notável crescimento do setor de consultoria, atendendo à necessidade das empresas de adquirir conhecimento e aprimorar sua capacidade de adaptação e atualização (CROCCO; GUTTMANN, 2017).

A consultoria empresarial é caracterizada pela atuação de profissionais independentes e qualificados, cujo propósito é identificar e compreender os problemas relacionados à política, organização, procedimentos e métodos de uma empresa. Esses profissionais visam orientar uma intervenção apropriada e acompanhar a implementação das recomendações. Embora formulada na década de 1970, essa definição mantém sua atualidade (CROCCO; GUTTMANN, 2017).

Diversos autores adotam conceitos similares, todos enfatizando a importância da consultoria como um recurso essencial e acessível aos gestores (OLIVEIRA, 2019; CROCCO; GUTTMANN, 2017). A consultoria pode ser entendida como um processo interativo em que um agente externo de mudança assume a responsabilidade de auxiliar os executivos e

profissionais na tomada de decisões, embora não tenha controle direto sobre a situação (OLIVEIRA, 2019).

De acordo com Crocco e Guttmann (2017, p. 9) “as organizações, em geral, buscam a consultoria empresarial em determinados cenários: a empresa não tem clareza sobre suas necessidades; a empresa possui conhecimento, mas não sabe como utilizá-lo; a empresa carece de competência para gerir o conhecimento e; empresa enfrenta dificuldades para administrar a gestão do conhecimento.

A prestação de serviços de consultoria pode ser realizada por um agente interno à organização (consultoria interna) ou contratando um agente externo (consultoria externa). Esses agentes podem se destacar pelo conhecimento especializado em uma área específica ou por uma abordagem mais generalista (OLIVEIRA, 2019; CROCCO; GUTTMANN, 2017).

Quanto ao tipo de serviço oferecido, a consultoria pode ser personalizada, fornecendo soluções específicas adaptadas às características e particularidades do cliente. Por outro lado, a consultoria de modelo padrão é mais ampla e genérica, adotando um modelo que se aplica a diversas situações e empresas (OLIVEIRA, 2019; CROCCO; GUTTMANN, 2017).

De maneira geral, o processo de consultoria compreende as seguintes etapas: a proposta, que busca compreender as necessidades dos clientes e envolve um planejamento e orçamento. Após a aprovação da proposta, inicia-se a fase de coleta de informações, que envolve pesquisas, entrevistas e observações. Os dados coletados são analisados para estabelecer um diagnóstico da empresa. O objetivo é criar soluções inovadoras para resolver os problemas identificados e apresentar recomendações. Por fim, começa o acompanhamento da mudança, implementando as intervenções sugeridas, elaborando planos de ação e designando as pessoas responsáveis pela condução do processo de mudança (STERN; SCHOETTI, 2018).

Quando se trata de consultoria externa, Crocco e Guttmann (2017) observam que o consultor normalmente se afasta durante a implementação da mudança, mas deve fornecer relatórios para garantir a realização e monitoramento eficazes da mudança. Uma vez definida a consultoria empresarial, torna-se fundamental explorar como ela tem sido abordada no âmbito das pequenas e microempresas, o que será discutido na próxima seção.

Classificação das Empresas

A empresa possui uma relevância substancial tanto do ponto de vista econômico quanto social. Inicialmente, essa importância é evidente pela contribuição que oferece ao país em termos de crescimento econômico e participação ativa em uma variedade de atividades. Posteriormente, destaca-se pela promoção de práticas éticas que fomentam uma convivência benéfica na sociedade e impulsionam o desenvolvimento intelectual das pessoas, integrando-as ao contexto do mercado de trabalho. Assim, pode-se afirmar que as empresas são organizações econômicas que se estruturam para produzir e/ou comercializar bens e serviços no mercado, com um indivíduo que atua como empresário. Elas são formadas por componentes humanos (trabalhadores, empresários) e materiais (o que será comercializado) (SICSÚ, 2009).

Conforme delineado pelo SEBRAE Nacional (2016), a classificação das empresas é baseada no número de funcionários ou na receita bruta anual. Nesse contexto, foi instituída a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas em 2006, para regulamentar o que está previsto na Constituição Brasileira, referente ao tratamento diferenciado e favorecido às micro e pequenas empresas.

O objetivo primordial da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas é promover o desenvolvimento e a competitividade das microempresas e empresas de pequeno porte no Brasil. Essa estratégia visa fomentar a geração de empregos, a distribuição de renda, a inclusão social, a redução da informalidade e o fortalecimento da economia (SEBRAE, 2016).

Por meio dessa legislação, foi estabelecido um regime tributário voltado para os pequenos negócios, conhecido como Simples Nacional, com o propósito de diminuir a carga tributária e simplificar os procedimentos de cálculo e recolhimento de impostos, incentivando, assim, os empreendimentos de pequeno porte. Além disso, o Simples Nacional proporciona diversos benefícios, como a simplificação e desburocratização dos processos, facilitação do acesso ao mercado e ao crédito, além de incentivo à inovação, contribuindo significativamente para a economia.

Segundo o SEBRAE (2016), a Lei Geral uniformizou o conceito de micro e pequena empresa ao enquadrá-las com base na receita bruta anual. Configura-se assim: A microempresa será a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário, devidamente registrados nos órgãos competentes, que aufera em cada ano do calendário, a receita bruta igual ou inferior a R\$360.000,00. Se a receita bruta anual for

superior a R\$360.000,00 e igual ou inferior a R\$3.600.000,00, a sociedade será enquadrada como empresa de pequeno porte. Estes valores referem-se a receitas obtidas no mercado nacional. A empresa de pequeno porte não perderá o seu enquadramento se obter adicionais de receitas de exportação, até o limite de R\$3.600.000,00. Diante desse contexto, o critério de classificação das empresas com base na receita bruta anual e no número de empregados, conforme o SEBRAE Santa Catarina, é apresentado a seguir:

Figura 1: Classificação das Empresas Quanto à Receita Bruta Anual.

CLASSIFICAÇÃO	LEI	FATURAMENTO
Microempreendedor Individual – EI	123/06	Até R\$60.000,00
Microempresa	123/06	Até R\$360.000,01
Empresa de Pequeno Porte – EPP	123/06	De R\$360.000,01 até R\$3.600.000,00

Fonte: SEBRAE, 2016.

O critério adotado pelo SEBRAE para classificação do porte das empresas se baseia no número de empregados conforme definido pelo IBGE. Esse critério é utilizado para diversos fins, como questões bancárias, estratégias tecnológicas, exportação, entre outros.

Figura 2: Classificação das Empresas Quanto ao número de empregados.

PORTE	INDÚSTRIA	COMÉRCIO E SERVIÇOS
MICRO	Até 19 Empregados	Até 9 empregados
PEQUENA	De 20 a 99 empregados	De 10 a 49 empregados
MÉDIA	De 100 a 499 empregados	De 50 a 99 empregados
GRANDE	Mais de 500 empregados	Mais de 100 empregados

Fonte: SEBRAE, 2016.

A maneira pela qual as micro e pequenas empresas ingressam no mundo dos negócios depende dos elementos que envolvem a oportunidade percebida pelo empreendedor para sua iniciativa empreendedora. Além disso, a entrada está sujeita ao perfil e às disponibilidades do

próprio empreendedor. Dessa forma, existem diversas abordagens para estabelecer um empreendimento, sendo as mais destacadas: começar um negócio do zero; assumir uma empresa já estabelecida; adquirir ou herdar um empreendimento; ou assumir um empreendimento resultante de uma fusão ou cisão. Cada uma dessas modalidades apresenta vantagens e desvantagens que devem ser cuidadosamente consideradas pelo empreendedor (SILVA; RODRIGUES, 2019).

Sendo assim, é interessante destacar a importância da Lei Geral, pois protege os pequenos negócios incentivando seguir a Constituição e promover distribuição de renda e geração de emprego. Além disso, a Lei traz inúmeros benefícios para o dia a dia das MPE, como: redução de impostos, simplificação dos cálculos e recolhimento que é o Simples nacional; desburocratização; facilidades para acesso ao mercado, ao crédito e à justiça; o estímulo a inovação e a exportação.

Dada a importância das micro e pequenas empresas, bem como dos microempreendedores, para a economia do país, é crucial compreender as características singulares da gestão desse setor de atividade.

Importância das MPE na Economia Brasileira e do incentivo e qualificação às MPE

O setor de micro e pequenas empresas desempenha um papel significativo na economia brasileira, com sua relevância crescente refletida na contribuição socioeconômica. Segundo dados do SEBRAE (2017), essas empresas representam mais de 98% do cenário empresarial no Brasil, abrangendo 98,5% do total de empreendedores. Além disso, contribuem com 27% do Produto Interno Bruto (PIB) e geram mais da metade dos empregos no país.

Levantamentos do SEBRAE (2017) com base no Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), fornecido pelo Ministério do Trabalho, indicam que, desde o início de 2017, as micro e pequenas empresas têm apresentado mais contratações do que demissões, exceto no mês de março. Durante o período de janeiro a setembro, os pequenos negócios criaram 389 mil postos de trabalho, enquanto as médias e grandes empresas tiveram um saldo negativo de 200 mil vagas.

A diretora-presidente em exercício do Sebrae, Heloisa Menezes, enfatiza a importância dos pequenos negócios na redução do desemprego e no impulso à retomada da economia, sublinhando que são fundamentais para o cenário econômico. No setor de serviços, as micro e

pequenas empresas se destacam, criando 234,3 mil novos postos de trabalho de janeiro a setembro, representando 60% do total.

Dados do SEBRAE (2017), apresentados pelo especialista em pequenos negócios, Viegas, revelam que 98,5% das empresas no Brasil são micro e pequenas. De acordo com a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei nº 123/2006), as classificações para pequenos negócios no Brasil são: Microempreendedor Individual (MEI): Receita Bruta Anual de até R\$60 mil; microempresa: Receita Bruta Anual de R\$60 mil a R\$360 mil; Pequena empresa: Receita Bruta Anual de R\$360 mil a R\$3,6 milhões. O setor que concentra a maioria das empresas é o Comércio, representando 40% do total.

A importância da qualificação e do incentivo para as micro e pequenas empresas (MPEs) no mercado brasileiro é indiscutível. Esses elementos são fundamentais para manter essas empresas ativas e competitivas. O SEBRAE, como instituição, desempenha um papel crucial nesse cenário, oferecendo uma ampla gama de cursos e consultorias para capacitar os empreendedores e garantir uma gestão eficaz dos negócios.

No setor de comércio, as MPEs têm uma presença significativa, representando uma parcela importante do mercado. É essencial reconhecer que, mesmo individualmente, uma empresa de pequeno porte pode parecer ter um impacto limitado. No entanto, quando consideradas em conjunto, essas empresas desempenham um papel crucial na economia, com grande potencial de geração de empregos e contribuição para a massa salarial brasileira.

O incentivo e a qualificação são estratégias vitais para fortalecer as MPEs, permitindo que elas se desenvolvam, prosperem e contribuam de forma substancial para a economia do país. A sinergia e o apoio a esse setor são fundamentais para um crescimento econômico sustentável e inclusivo.

Sobrevivência das Empresas no Mercado

As empresas compartilham semelhanças com organismos vivos, já que, assim como seres humanos, elas passam por um ciclo de vida composto por nascimento (criação), crescimento (desenvolvimento no mercado) e eventual término (fechamento da empresa). Conseqüentemente, ao longo de sua trajetória, as empresas atravessam um ciclo de vida, como descrito por Marques (1994, p.20) apud Luz et al. (2011, p.3): "A vida das organizações

apresenta um razoável grau de semelhança com o ciclo de vida dos organismos vivos: nascem, têm infância e adolescência, atingem a maioridade, envelhecem e morrem".

É fundamental ressaltar que o ciclo de vida das empresas engloba fases cruciais para sua sustentação no mercado. Em cada etapa, são enfrentados novos desafios, estabelecidos objetivos correspondentes à situação atual e superadas eventuais falhas, a fim de evitar a decadência. Nesse sentido, é imperativo que as empresas se esforcem para transitar de uma fase para outra de maneira positiva, adaptando-se constantemente às mudanças, o que se configura como um sinal de sobrevivência.

No que diz respeito às desvantagens enfrentadas pelas Micro e Pequenas Empresas (MPE), Batista e Corradi (2012, p.3) destacam que o ciclo de vida dessas empresas apresenta desafios quando comparado ao ciclo das grandes corporações. Em muitos casos, as grandes empresas, devido aos seus recursos substanciais e investimentos, têm uma vantagem competitiva que lhes permite obter uma fatia significativa do mercado. Dada a importância desse segmento para o desenvolvimento interno do mercado, a necessidade de investimentos cresce a cada dia. As MPEs contribuem para o desenvolvimento econômico do país, gerando retorno em termos de tributos e auxiliando na busca por soluções para os problemas sociais. Lentz (2015) descreve o ciclo de vida das empresas em quatro fases distintas:

- **Introdução:** Esta fase ocorre quando a empresa está sendo estabelecida, com seu registro na Junta Comercial e obtenção do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica). São os primeiros meses de funcionamento, durante os quais é essencial investir em divulgação para que os clientes conheçam os produtos e serviços.
- **Crescimento:** Nesta etapa, as operações da empresa começam a apresentar resultados financeiros positivos, o que pode levar de dois a quatro anos. A empresa começa a ser reconhecida no mercado, e os consumidores se tornam clientes.
- **Maturidade:** Durante essa fase, a empresa já consegue se manter por conta própria, possui uma clientela fiel e detém uma parcela significativa do mercado. Ela se consolida como líder de mercado e supera a concorrência com facilidade. Essa fase pode perdurar por muitas décadas.
- **Declínio:** Em algum momento, todas as empresas entram na fase de declínio, quando seus produtos e serviços são ultrapassados pela concorrência ou por inovações. Isso pode ser resultado da entrada de uma empresa maior no mercado, falta de capital de giro ou má administração. Se a empresa não reage adequadamente, pode falir.

Assim, fica evidente que esse ciclo é inerente a todas as empresas. Algumas empresas conseguem evitar a fase de declínio por meio de um planejamento estratégico sólido, controle eficaz de processos e atividades, bem como análises e mensurações periódicas. Essas práticas fortalecem a fase de desenvolvimento. Ademais, é fundamental destacar que um sistema burocratizado aumenta a probabilidade de uma empresa passar da fase de declínio para a falência. Em contrapartida, a inovação é a chave para ingressar na fase de crescimento e alcançar a maturidade.

Benefícios da Consultoria para as Micro e Pequenas Empresas

O conceito de consultoria no ambiente empresarial remonta à Antiguidade, apesar de seu termo moderno soar recente. Conforme observado por CROCCO e GUTTMANN (2010), a atividade de consultoria já existia, embora de forma rudimentar, nos primórdios do mundo dos negócios. Nessa época, a estrutura dos negócios era caracterizada por um Estado absolutista, artesãos e comerciantes. Com a evolução das relações sociais e econômicas, houve uma segmentação das atividades à medida que o Estado se transformava, dando início à criação de indústrias e serviços. Esse processo levou a uma percepção cada vez mais rápida e intensa das mudanças no cenário empresarial.

A consultoria desempenha um papel crucial para as empresas, independentemente de seu porte, contribuindo para a organização e o sucesso. O SEBRAE Mato Grosso do Sul (2023) destaca vários benefícios oferecidos nas consultorias, como credibilidade, confidencialidade, garantia de entrega, monitoramento constante, auxílio na análise de resultados, além de promover uma atitude empreendedora e aumentar a produtividade para o negócio.

Quanto ao conteúdo, as consultorias geralmente se concentram em três principais áreas: negócios, organização e estratégia. Na esfera dos negócios, a consultoria auxilia na compreensão do mercado no qual a empresa atua, induz inovações e novos produtos, e realiza estudos de viabilidade e análises de projetos específicos. No âmbito da organização, abrange a estrutura organizacional, métodos, sistemas e tecnologias que apoiam os processos e operações da empresa. Em relação à estratégia, envolve análises do ambiente competitivo, estratégias e o processo de planejamento (FERRAZ et al., 2016).

Nesse contexto, ao estudar empresas de pequeno porte, destaca-se o Sebrae como uma instituição que oferece serviços de ajuda especializada para auxiliar na tomada de decisões. O

público-alvo inclui microempreendedores individuais, microempresas, empresas de pequeno porte e produtores rurais. Em uma entrevista à Revista ESPM, Loyola salienta o papel estratégico dos consultores econômicos para os clientes, especialmente em momentos de desafios para empresários e dirigentes. Ele enfatiza que a consultoria traz uma perspectiva externa e independente, enriquecendo as empresas com exemplos e visões externas. No entanto, ele também destaca a importância de uma avaliação crítica do trabalho do consultor por parte das empresas e não aceitar tudo de forma passiva.

Administrar uma empresa de pequeno porte implica buscar resultados e acompanhar continuamente seu desenvolvimento. Quando esses resultados não são alcançados, surge a necessidade de buscar ajuda especializada, como a consultoria, para compreender verdadeiramente a realidade da empresa e oferecer soluções eficazes. Portanto, o papel do consultor é fundamental desde a criação até a maturidade da empresa, especialmente em negócios de pequeno porte, exigindo análises e cuidados mais detalhados para alcançar os resultados desejados.

Conforme apontado por Souza na Redesign Consultoria (2017), os resultados da consultoria para empresas de pequeno porte costumam ser bastante expressivos. O auxílio na administração eficiente contribui para a redução de prejuízos, agrega valor e gera frutos por meio da otimização de processos. O consultor desempenha um papel positivo ao alinhar-se e entender minuciosamente as características e metas da empresa. Busca aprimorar os processos que não estão gerando benefícios e criar novas situações que destaquem a empresa e agreguem valor, seja ele material ou financeiro.

É possível avaliar o impacto do trabalho do consultor pelos benefícios obtidos após o término da consultoria. Isso ajuda a empresa a se conhecer melhor, a lidar com possíveis problemas e a compreender o contexto em que está inserida no mercado. Essa compreensão leva à competitividade e, quando associada à inovação, resulta em maior diferenciação no mercado.

Uma considerável parcela de empreendedores não inicia seu próprio negócio após realizar uma análise e planejamento adequados para identificar uma oportunidade no mercado, mas sim por necessidade. A maioria dessas empresas acaba fechando, destacando a importância crucial da consultoria no cenário brasileiro. A consultoria vai além de apenas informar a viabilidade do negócio; ela analisa os fatores que podem influenciar o funcionamento da empresa, auxiliando a direcionar os problemas e a encontrar soluções diante de incertezas.

Ao considerar os benefícios apresentados pelo Sebrae e o público-alvo que atinge, é possível estabelecer uma relação entre a seriedade que a consultoria possui no mercado econômico brasileiro e os resultados provenientes dessa assistência especializada. Esses resultados podem impulsionar a posição da empresa e diferenciá-la no mercado. Portanto, é de extrema importância conduzir uma consultoria para identificar pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças, a fim de traçar um caminho que conduza ao sucesso.

Conforme destacado pela Revista Exame (2016), a atual crise econômica enfrentada pelo país e pelo mundo inevitavelmente desencadeia diversos impactos. Desde demissões até falências, os empresários e seus respectivos negócios estão imersos em um cenário de oscilações e incertezas. As pequenas e médias empresas, por exemplo, são as mais afetadas, uma vez que não dispõem de tanto capital para suportar o impacto do período crítico sem realizar cortes e reformulações. Essas empresas sofrem, no entanto, conseguem sobreviver graças à sua capacidade de gestão. Outro aspecto relevante é a "inovação", um requisito fundamental para criar novos modelos de negócios e garantir que no futuro não seja necessário "fechar as portas".

Diante desse cenário de crise enfrentado pelo Brasil nos últimos anos, a consultoria é vista por muitas empresas como um investimento essencial. O custo associado à consultoria não é considerado de grande importância, pois o direcionamento da empresa para o sucesso traz um retorno positivo. O reconhecimento subsequente aumenta a demanda, eliminando os riscos de erros nas ações empresariais.

Metodologia

Este estudo se baseou na metodologia da Revisão Sistemática de Literatura, que demanda a formulação de perguntas bem definidas, a caracterização de cada estudo selecionado, a exploração dos conceitos-chave, a definição de critérios de inclusão e exclusão dos artigos e o estabelecimento de estratégias de busca. Essa abordagem possibilitou uma análise criteriosa da qualidade dos estudos revisados.

Quanto à natureza da pesquisa, trata-se de uma pesquisa básica, também chamada de pesquisa fundamental. Este tipo de pesquisa tem como objetivo ampliar o conhecimento sobre determinado assunto, no caso, a importância da consultoria para as Micro e Pequenas Empresas (MPE).

Os objetivos da pesquisa são exploratórios, pois buscam compreender os motivos que levam as empresas a necessitarem de ajuda especializada, embora não busquem obter resultados numéricos, focam na exploração aprofundada de conhecimentos já quantificados. Quanto à caracterização da pesquisa, segue uma abordagem qualitativa. Essa escolha metodológica se justifica pela intenção de analisar os fatores que geram a necessidade da intervenção da consultoria nas MPE.

Os dados coletados foram analisados de forma subjetiva pelo pesquisador, levando em consideração o conhecimento sobre o assunto e o referencial teórico do estudo. A análise dos dados é qualitativa, pois não se traduz em números, mas busca compreender a diversidade e o significado das informações. Os procedimentos e técnicas de coleta de dados envolveram pesquisa bibliográfica, utilizando fontes como livros, revistas, artigos e materiais disponíveis na internet sobre o tema. Essas informações foram relevantes para responder ao problema da pesquisa: "Quais os fatores que geram a necessidade da ação da consultoria nos processos organizacionais das MPE?"

Análise e Discussão dos Resultados

As organizações enfrentam diariamente dificuldades e desafios, o que ressalta a necessidade de abordar o processo de mudança dentro das organizações de pequeno e médio porte, destacando a importância da orientação especializada e da qualificação para alcançar o sucesso. As mudanças podem ocorrer de várias maneiras, mas é essencial sublinhar a carência de orientação e planejamento nas MPE diante das adversidades.

A relevância das MPE na economia brasileira está em constante crescimento devido à contribuição socioeconômica que oferecem. Mesmo em meio a crises, elas demonstraram um crescimento considerável, desempenhando um papel significativo na economia do país ao gerar empregos e impulsionar a economia.

É crucial enfatizar que as MPE necessitam de acompanhamento contínuo para seu desenvolvimento e expansão. Durante o ciclo de vida da empresa, é essencial que as empresas se estimulem para progredir de um estágio para outro de forma positiva, adaptando-se às mudanças como um fator de sobrevivência. Verificou-se que algumas empresas entram em declínio devido a vários fatores, como falta de um planejamento estratégico bem estruturado e seguido, controle eficiente dos processos e atividades, e análises periódicas.

Com base nos estudos realizados e em uma pesquisa conduzida pelo SEBRAE (2016), foram identificados fatores que influenciam a sobrevivência ou mortalidade das empresas. Constatou-se que a sobrevivência ou mortalidade do negócio não depende apenas de um fator isolado, mas sim da combinação de vários fatores denominados fatores contribuintes.

Esses fatores contribuintes incluem a situação antes da abertura da empresa, representando se o empresário tinha experiência no ramo, se abriu a empresa por exigência ou oportunidade, ou se desejava ter o próprio negócio; o planejamento, que é essencial antes da abertura para definir metas, objetivos e analisar os recursos necessários; a gestão do negócio, fundamental para garantir o funcionamento adequado da empresa; e a capacitação em gestão empresarial, que implica a constante atualização de conhecimentos para se manter no mercado em constante evolução.

Fica evidente que as empresas que enfrentam falência ou mortalidade muitas vezes não possuíam um planejamento estratégico elaborado para ingressar no mercado. É fundamental capacitar a equipe, manter um controle rigoroso das receitas e despesas por meio de um fluxo de caixa e diferenciar os produtos no mercado para garantir competitividade e a permanência da empresa no mercado.

De acordo com Mollo (2015), especialista em empreendedorismo, os principais motivos que levam uma empresa a fechar as portas incluem a falta de capital de giro, baixos lucros, alto endividamento e, principalmente, a falta de uma gestão empresarial eficaz. Ele também destaca outros fatores que contribuem para a alta taxa de mortalidade das empresas, como baixa competitividade, conflitos entre sócios, falta de experiência empresarial, altos custos e despesas, inadimplência, falta de clientes e interferências governamentais.

Portanto, a atuação da consultoria nos processos organizacionais da empresa é crucial, pois auxilia no acompanhamento das atividades, visando melhorar os processos que não geram benefícios e criar novas situações que agreguem valor, seja ele material ou financeiro para a empresa.

Considerações Finais

O estudo destaca a importância de profissionais especializados para enfrentar as dificuldades e desafios diários das organizações, especialmente as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), que representam mais de 90% do cenário brasileiro. É crucial analisar os motivos que

contribuem para a sobrevivência ou mortalidade dessas empresas. São ressaltados os benefícios proporcionados às MPEs, como a Lei Geral que busca incentivar esses negócios por meio da redução da carga tributária e simplificação dos processos, impulsionando o crescimento. A adaptação às mudanças é fundamental para a permanência no mercado competitivo, evidenciando o ciclo de vida das organizações.

A consultoria é destacada como um elemento essencial para orientar as empresas em seu desenvolvimento, fornecendo soluções e caminhos para alcançar os objetivos e o sucesso. O estudo adotou uma abordagem qualitativa, baseada em pesquisa bibliográfica para compreender a realidade das MPEs e os desafios que enfrentam.

Por fim, são apontadas algumas limitações da pesquisa, como a falta de aprofundamento em experiências práticas de empresas, e sugestões para futuros estudos, como a investigação do cenário atual da consultoria para MPEs e a realização de comparativos para avaliar o desempenho das empresas que buscam ajuda especializada.

Referências

ASN, Agência Sebrae de Notícias. (Org.). **MEI ultrapassa 7,5 milhões de formalizados**. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/mei-ultrapassa-75-milhoes-de-formalizados,ea273fc94ee6f510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: set de 2023.

ASSI, Marcos. **Governança, riscos e compliance: mudando a conduta nos negócios**. Saint Paul Editora, 2019, 168p.

BATISTA, L; CORRADI, Ricardo. **O Ciclo de vida de uma organização: fatores preponderantes para o fim antes do tempo**. Maringá/PR, 2012. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/o-ciclo-de-vida-de-uma-organizacao-fatores-preponderantes-para-o-fim-antes-do-tempo/65018/>. Acesso em: set de 2023.

CROCCO, Luciano; GUTTMANN, Erik. **Consultoria Empresarial**. 2.ed., atual. e ampl. – São Paulo: Saraiva, 2010.

CROCCO, L.; GUTTMANN, E. **Consultoria empresarial**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

FERRAZ, C. et al. Por que as empresas precisam de ajuda especializada? **Revista da ESPM**, ano 22, ed. 104, n. 4, p. 41 jul/ago 2016.

LENTZ, Aline. **Ciclo de vida de uma empresa**. Santa Catarina, 2015. Disponível em: <http://www.rhportal.com.br/artigos-rh/ciclo-de-vida-de-uma-empresa/>. Acesso em: set de 2023.

LUZ, Kamila; et al. **Análise do Ciclo de Vida Organizacional nas Micro e Pequenas Empresas**. Rio de Janeiro, 2011.

MOLLO, Ricardo. **O que leva uma empresa a fechar e como evitar isso**. 2015. Disponível em: <https://exame.com/pme/o-que-leva-uma-empresa-a-fechar-e-como-evitar-isso/>. Acesso em: set de 2023.

MOTA, E. R.; MONTEIRO, L. F. S.; NASCIMENTO, V. S.. A importância da consultoria empresarial na elaboração do planejamento estratégico em empresas de pequeno porte. **Revista Brasileira de Administração Científica**, v.10, n.2, p.51-63, 2019. DOI: <http://doi.org/10.6008/CBPC2179-684X.2019.002.0004>.

OLIVEIRA, D. P. R. Manual de consultoria empresarial. São Paulo: Atlas, 2019.

SEBRAE. **Consultorias**. Mato Grosso do Sul, 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ms/institucional/consultorias,01a6977a6968e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: set de 2023.

SEBRAE. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. 2016. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/sobrevivencia-das-empresas-no-brasil-102016.pdf>. Acesso em: set de 2023.

SEBRAE. **Perfil do Microempreendedor Individual 2017**. Brasília, 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Perfil%20do%20MEI%20>. Acesso em: set de 2023.

SICSÚ, João Organizador et al. **Sociedade e economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento**. 2009.

SILVA, Davi de Pontes; RODRIGUES, Gilberto José. **Vantagens e desvantagens de ser empreendedor no Brasil**. Faculdades Integradas de Ourinhos – FIO/FEMM, 2019. Disponível em: <https://www.unifio.edu.br/wp-content/uploads/2019/11/DAVI-DE-PONTES-SILVA.-Vantagens-e-Desvantagens-de-Ser-Empreendedor-no-Brasil.pdf>. Acesso em: set de 2023.

SOUZA, Ana. **Consultoria não é só para grandes empresas**. Redesign Consultoria, 2017. Disponível em: <https://redesignconsultoria.com.br/consultoria-para-pequenas-empresas/>. Acesso em: set de 2023.

STERN, P.; SCHOETTI, J. **Consultoria**. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

Como citar este artigo (Formato ABNT):

RIBEIRO, Antônia Vitória Araújo Santos; ANASTÁCIO, Francisca Júlia; BANDEIRA, Paulo Vitor Ribeiro; TOMAZ, Jailza do Nascimento. O Papel da Consultoria nas Micro e Pequenas Empresas. **Id on Line Rev. Psic.**, Outubro/2023, vol.17, n.68, p. 134-150, ISSN: 1981-1179.

Recebido: 30/09/2023; Aceito 04/10/2023; Publicado em: 31/10/2023.