

ANÁLISE DA DEMANDA POR EMPREENDIMENTOS DO SERVIÇO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL EM NATAL

*Gisely Santos de Souza¹
Karina de Oliveira Costa Bezerra²*

RESUMO

Analisa-se a demanda por empreendimentos do serviço de consultoria empresarial em Natal/RN, avaliando os empreendedores atuantes neste mercado, os meios para traçar o perfil destes e de suas respectivas demandas, bem como diagnosticar os problemas mais evidenciados no desenvolvimento da consultoria dentro das empresas. O desenvolvimento da pesquisa é embasado em estudos bibliográficos, documentais, descritivos, de internet e de campo, também com a utilização de questionário. Buscou responder questões sobre a área estudada que normalmente não é avaliada por órgãos atuantes nas áreas de comércio e serviço de Natal-RN, que por sua vez, apresenta grande potencial na área de consultoria empresarial e boa participação econômica. Com média de 17 novos empreendimentos por empreendedor individual e 42 por sociedade ao ano, considerando os últimos 5 anos, segundo dados da JUCERN. A coleta de dados mostrou cenários positivos e negativos ao empreendimento na área de Consultoria Empresarial, concluindo-se que o mesmo é receptivo ao serviço de consultoria, além de um setor com grande quantidade de empresas ativas, sendo a área de serviços a que possui maior participação de empresários. Os MEI's ocupam a faixa dos 31 aos 40 anos, como mais empreendedores, sendo 70% do gênero masculino e o problema que mais dificulta a atuação dos consultores é a resistência à mudança, resultados que mostram pontos relevantes do estudo e que fundamenta a importância didática da pesquisa.

Palavras-chave: Consultoria empresarial. Demanda - serviço. Empreendedor.

ANALYSIS OF DEMAND FOR CONSULTING SERVICE BUSINESS DEVELOPMENTS IN NATAL

ABSTRACT

It analyzes the demand for entrepreneurial consulting services in Natal/RN, evaluating the entrepreneurs in this market, the means to trace the profile of these and their respective demands, as well as to diagnose the most evident problems in the development of the consultancy within the companies. The development of the research is based on bibliographic, documentary, descriptive, internet and field studies, also with the use of a questionnaire. It sought to answer questions about the area studied that is not normally evaluated by agencies

1 Bacharel em Administração - E-mail: gisely_santos.souza@hotmail.com

2 Graduada em Economia e Mestre em Administração na Área de Políticas Públicas/UFRN; Docente e Coordenadora do Estágio Supervisionado e TCC do Curso do Centro Universitário do Rio Grande do Norte. E-mail: karina@unirn.edu.br. Endereço para acessar este CV: <http://lattes.cnpq.br/4348459165021163>.

that operate in the areas of commerce and service of Natal-RN, which, in turn, presents great potential in the area of business consulting and good economic participation. With an average of 17 new ventures per individual entrepreneur and 42 per company per year, considering the last 5 years, according to data from JUCERN. The data collection showed positive and negative scenarios for the venture in the area of Business Consulting, concluding that it is receptive to the consulting service, as well as a sector with large number of active companies, the service area being the largest participation of entrepreneurs. MEI's occupy the range of 31 to 40 years, as more entrepreneurs, being 70% of the masculine gender and the problem that most difficult the performance of the consultants is the resistance to change, results that show relevant points of the study and that bases the didactic importance of the research.

Keywords: Consulting. Demand- service. Undertake.

1 INTRODUÇÃO

O mercado de consultoria cresceu expressivamente desde a última década, Natal-RN apresenta bons índices em áreas como imóveis e franquias, isto significa que o mercado mostra cenários positivos tanto para os empreendedores no ramo de consultoria quanto no ramo de vendas e outros serviços. As empresas nascentes ou já existentes de outros ramos de atividade em sua maioria precisam de apoio profissional qualificado não apenas na concepção do negócio como em todo o ciclo de vida dele.

Há casos de empresas já consolidadas que possuem profissionais ou até departamentos completos com dificuldades em desenvolver atividades diversas dentro dos seus setores.

Partindo do ponto de vista de que estas empresas ou profissionais buscam meios de facilitarem suas decisões, processos e procedimentos dentro das empresas, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, os profissionais de consultoria se tornam essa ferramenta de auxílio nas etapas de tomada de decisões e os orientarão quanto aos aspectos a serem melhorados.

O conhecimento da área na qual se prestará a consultoria, que por sua vez deve ser firme e embasado para que o consultor apresente-se como uma forma real de contribuir para a solução de problemas dos seus futuros clientes.

Natal possui o 7º melhor Produto Interno Bruto (PIB) do nordeste entre os 54 municípios avaliados no Estado, segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2012. A expectativa de crescimento é ainda maior, sendo o setor de serviços o maior responsável pelos percentuais de crescimento deste índice.

De acordo com Balhes (2015), analista de oportunidades e desafios de mercado da Nielsen, numa entrevista ao repórter Vinícius Menna da Tribuna do Norte em agosto de 2014, avaliou que o mercado de Natal possui gargalos prejudiciais a atividade empreendedora semelhantes aos do país, de maneira geral. Política fiscal, alta taxa de impostos, alta taxa de juros ao consumidor e ao investimento e sem dúvida, questões de infraestrutura também.

O IBGE mostrou que, entre 2009 e 2012, o número de empresários no país cresceu 11%. Sendo sua maioria atuante no setor de serviços. Isto quando consideramos o número de empresários por setor de atividade. Segundo a pesquisa, divulgada em março de 2015, isto é gradual. O setor de

serviços registrou no Brasil um crescimento de receita nominal de 1,6% em janeiro do mesmo ano, na comparação com igual mês do ano anterior, 2014.

O IBGE noutra pesquisa, porém, mostrou que mesmo havendo uma retração do mercado em alguns segmentos de serviços em Janeiro/2015, os segmentos de serviços profissionais, administrativos e complementares tiveram alta de 5,3% e serviços prestados às famílias avançaram 8,6%, foi o de maior destaque. Logo, vemos a importância do consultor está atento às mudanças de mercado para que adeque o seu serviço de consultoria ao setor mais favorável.

O setor responsável pela parte de consultoria do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Consultoria Integrada de Gestão (CIG) oferece este serviço a empresas recém-criadas, porém não acompanha nem estuda estatisticamente o crescimento do ramo de consultoria empresarial no município de Natal.

Eliane do Amaral Soares, atuante na biblioteca do órgão, afirma que existe sim a busca de um serviço de consultoria por empresas locais, no entanto como seus interesses não englobam os conteúdos ofertados pelo SEBRAE, a Solange Ribeiro Bezerra de Assis, analista de unidade indica aos empresários, empresas e consultores que possam lhes auxiliar, porém ao acompanhar o processo ela recebe informações de que os empresários abrem mão do serviço pelo custo que lhes são propostos.

A Isabela Costa Cavalcanti, responsável pelo CIG também reforça a informação. Logo, percebe-se o motivo pelo qual as empresas de consultorias cobram altos valores pela prestação de seus serviços: são poucas e possuem demanda no mercado analisado.

Na tabela 1 abaixo é possível avaliar a distribuição dos dados da pesquisa, segundo IBGE.

Tabela 1- Indicadores de Receita Nominal do Setor de Serviços, Segundo Grupos de Atividades PMS – jan.2015

Atividades	Mês/Igual Mês do Ano Anterior			Acumulado	
	Taxa de Variação (%)			Taxa de Variação (%)	
	Nov	Dez	Jan	No Ano	12 Meses
1-Serviços profissionais, administrativos e complementares.	6,6	11,0	5,3	5,3	8,2
1.1- Serviços técnico-profissionais	2,4	7,2	- 6,5	- 6,5	4,9
1.2 - Serviços administrativos e complementares	8,2	12,6	9,7	9,7	9,5

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Serviços e Comércio (2015)

De acordo com os dados da tabela o setor de serviços profissionais, administrativos e complementares se apresentam com o maior nível de crescimento, uma alta de 5,3%.

Diante desse contexto, o estudo pretende ser norteado pelo seguinte problema de pesquisa: Qual a demanda por empreendimentos do serviço de consultoria empresarial em Natal? Logo, a pesquisa foi desenvolvida in loco, a partir de dados disponibilizados pela Junta Comercial do Rio Grande do Norte (JUCERN), por meio dos quais se obteve conhecimento das empresas atuantes no ramo de consultoria empresarial na capital para visitá-las e aplicar o questionário como instrumento de coleta de dados, além da visita à unidade SEBRAE local.

Avaliar o perfil dos consultores atuantes no ambiente analisado, Natal-RN, conhecendo os métodos operados por estes no desenvolvimento da consultoria empresarial nas empresas/clientes auxiliando o a gestão do negócio e com isto diagnosticar os problemas mais evidenciados pelos profissionais consultores neste processo.

Os programas e instituições que auxiliam e estimulam o empreendedorismo possuem conteúdo voltado à área de comércio e não de consultoria. Isto porque, em relação aos empreendedores do comércio, de fato um indivíduo que deseja empreender como consultor, mostra possuir maior grau de instrução, segundo avalia a Isabela Costa Cavalcanti e a Solange Ribeiro Bezerra de Assis, funcionárias do SEBRAE Natal-RN.

O consultor assume um papel de agente mediador não só para as pessoas jurídicas como também para pessoas físicas no âmbito de uma educação orçamentária, por exemplo.

O conhecimento deve ser continuamente alinhado aos tempos atuais, pois caso a empresa ou empreendedor deixe de buscar novos conceitos, adaptações e reformulações para o seu negócio, este pode estar a caminho da obsolescência do serviço oferecido ou do produto.

O conhecimento, em função da velocidade das mudanças tende a se tornar obsoleto, incompleto ou até inadequado, Crocco; Guttmann (2007). Por esse motivo as empresas contratam outras empresas ou pessoas para desenvolver atividades, ou compreender os procedimentos da organização. Selecionando medidas que considerem necessárias ou não e adaptáveis à sua realidade, fazendo que esta atinja seus objetivos e mantenha ou aumente seus resultados.

A Consultoria Empresarial é uma atividade que tem como objetivo básico responder ou atender às necessidades das empresas ou pessoas físicas quando assim solicitada por meio de aconselhamento ou sugestões de melhorias. (SEBRAE, 2015).

4 METODOLOGIA DA PESQUISA

Para atingir o resultado desejado quanto ao tema explorado nesta pesquisa, a classificação para o desenvolvimento do estudo corresponde à pesquisa bibliográfica/documental, bem como exploratória-descritiva e de campo.

De acordo com Marconi; Lakatos (2010 *apud* Tripodiet *al.*, 1975, p.42-71), as pesquisas de campo são divididas em três grandes grupos: quantitativo-descritivos, exploratórios e experimentais.

Foram desenvolvidas consulta a livros, artigos, monografias, dados históricos e estatísticos, revistas, impressos e registros em geral publicados, descritos nas referências bibliográficas. Buscando um estudo consistente ao tema, discussões e problemáticas propostas durante o trabalho a serem respondidos.

Para Marconi; Lakatos (2010) a pesquisa bibliográfica é um apanhado geral sobre os principais trabalhos já realizados, revestidos de importância, por serem capazes de fornecer dados atuais e relevantes relacionados com o tema.

Uma investigação documental é a realizada em documentos conservados no interior de órgãos públicos e privados de qualquer natureza, ou com pessoas: registros, anais, regulamentos, circulares, ofícios, memorandos, balancetes, comunicações informais, filmes, microfilmes, fotografias, videoteipe, informações em disquete, diários, cartas pessoais e outros. (VERGARA, 2005, p.48)

A coleta de dados para estudo foi aplicada de forma empírica, *in loco*, por meio de visitas a às empresas atuantes no ramo estudado, órgãos e instituições atuantes no mercado, Natal-RN, responsáveis por incentivar e apoiar as práticas de empreendedorismo, regulamentadores e controladores quanto ao surgimento, registro e atividades de empresas, sejam nas áreas de comércio ou serviço. Posteriormente tabulados para avaliação de abordagem qualitativa e quantitativa. Algumas tabelas consideraram a análise de dados por ocorrência.

5 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 O perfil dos consultores atuantes no ambiente analisado, Natal-RN – Portal do Empreendedor

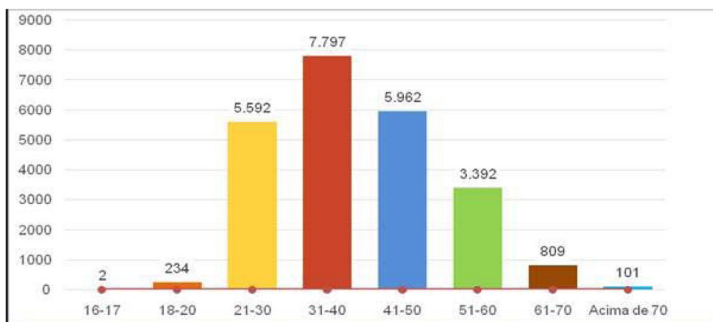
De acordo com os dados secundários obtidos através dos relatórios estatísticos divulgados pelo Portal do Empreendedor, é possível traçar o perfil-avaliação denominado como Perfil Modal, dos Microempreendedores Individuais (MEI's) atuantes no ramo de consultoria e atividades de mesmo segmento de acordo com a descrição da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), no ambiente de estudo, como faixa etária e sexo.

Em Natal, de acordo com a CNAE, atuam neste ramo de serviços cerca de 52 empreendedores, correspondendo a 36,19% dos inscritos no portal, isto em relação ao RN.

5.1.1 Atuação dos consultores por faixa etária

Pode-se avaliar a partir do gráfico 1 abaixo, que do total de empresas registradas no Portal, por faixa etária, 32% dos Microempreendedores ocupam a faixa etária dos 31 aos 40 anos, seguidos pelos que possuem de 41 aos 50 e dos 21 aos 30 anos, estimando cerca 25% e 14%, respectivamente. O que indica que pessoas na faixa dos 31 dos 40 anos empreendem mais que em qualquer outra faixa etária.

Gráfico 1. Total de Empresas Optantes no SIMEI, da Unidade Federativa RN, Município Natal, por Faixa Etária

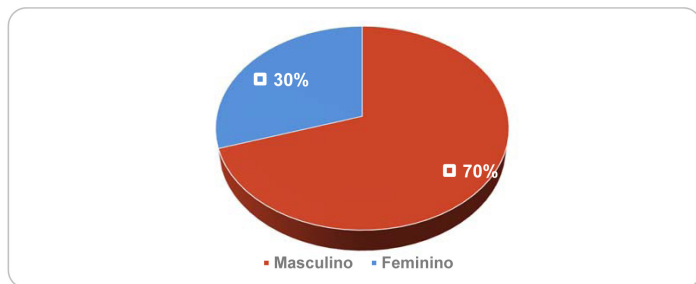


Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - Portal do Empreendedor (2015).

5.1.2 Quantidade e atuação dos consultores por sexo

Os dados secundários do Portal do Empreendedor permitem observar também a maior atuação do sexo masculino que do feminino. Pois da totalidade de 50 empreendimentos abertos, 70% são por homens e apenas 30% por mulheres, como mostra o gráfico 2 a seguir.

Gráfico 3 - Total de Empresas Optantes no SIMEI, da Unidade Federativa RN, Município Natal, por Sexo.



Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - Portal do Empreendedor (2015)

5.1.3 O perfil dos consultores atuantes no ambiente analisado, Natal-RN – in loco

No quadro 1, porém é possível analisar o perfil das empresas pesquisadas *in loco*, com relação ao sexo, quantidade e faixa etária dos sócios consultores, bem como seus níveis acadêmicos e a localização destas empresas. Onde percebe-se também uma maior expressividade masculina atuando como consultor.

Quadro 2 – Perfil das empresas pesquisadas

EMPRESAS	QTDE DE SÓCIOS	FORMAÇÃO	FX. ETÁRIA	SEXO	LOCALIZAÇÃO
1	3	*	30 - 40	F F M	LAGOA NOVA
2	3	CONTABILIDADE	28 - 35	M M M	ALECRIM
3	2	PSICOLOGIA E TERAPIA OCUPACIONAL	30 - 60	F F	NSA. SRA. NAZARÉ
4		*			
5	2	*	26 - 29	M M	LAGOA NOVA
6	4	CONTABILIDADE	30 - 50	M M M F	CAPIM MACIO

*Emp. 1 - Engenharia Química; Mestrado em Engenharia Mecânica; Avaliação de Meios de Hospedagem de Turismo; Engenharia Civil;
 Especialização em Engenharia de Segurança do Trabalho; Consultoria e auditoria interna;
 Especialização em Licenciamento ambiental; Pós Graduação em Gestão pela. Qualidade Total. Auditoria interna de Sistema de Gestão da Qualidade; Administração;
 * Emp. 4 - Não respondeu
 * Emp. 5 - Engenharia de Produção; MBA em Controladoria (cursando); Auditoria e Finanças; Ciências Atuariais (cursando).





Fonte: Dados da Pesquisa set- out 2015

5.1.4 Foco da atuação dos consultores no auxílio às empresas-clientes na gestão do negócio.

No instrumento de pesquisa foi abordado o conjunto de aspectos da atuação da consultoria empresarial citado por Oliveira (2003), o qual, segundo ele, os consultores devem levar em consideração para que seja realizado o processo de mudança planejada.

Logo, de acordo com os dados, dispostos na tabela 1 abaixo, é possível analisar que a atividade mais desenvolvida pelas consultoras nas empresas-clientes possui maior ênfase no âmbito das necessidades destas. Onde um significativo de 50% delas afirmou ter como foco as necessidades identificadas pela empresa-cliente e admitidas ou não pelos consultores e atividades meio, e, portanto, aplicam nestas áreas os seus métodos de consultoria.

Tabela 2 - Aspectos da atuação dos consultores

Campos de atuação	Ocorrência	(%)
Necessidades	 3	50%
Processos	 2	33%
Atividades meio	 3	50%
Atividades fim	 1	17%
Total de respostas	9	-

Fonte: Dados da pesquisa – set., out.-2015

Quando Oliveira (2003), afirma que os consultores atuam como agentes no desenvolvimento organizacional, ele cita ainda que os aspectos de atuação citados anteriormente, também são chamados de grandes áreas da compreensão organizacional.

5.1.5 O problema mais evidenciado pelas empresas-clientes

Na tabela 3, nota-se que do total de empresas pesquisadas, 50% afirmaram que, das opções dadas, as dificuldades enfrentadas pelas suas empresas-clientes são nas áreas administrativas e financeiras.

Logo, percebe-se que em qualquer ramo de atuação existem tais áreas e, portanto também existem as fragilidades apontadas pelos consultores como maior demanda por projetos que auxiliem as empresas-clientes a restabelecerem estes setores.

Tabela 3 - Problema mais frequente enfrentado pelas empresas-clientes

Deficiências	Ocorrência	(%)
Financeiros	3	50%
Mercadológicos	1	17%
Administrativos	3	50%
Comportamentais	2	33%
Técnicos	1	17%
Total de respostas	10	

Fonte: Dados da pesquisa – Set., Out.-2015

5.1.6 Os problemas mais evidenciados pelos consultores dentro das empresas-clientes

Na tabela 4, dos aspectos citados, 83% dos consultores afirmaram que a resistência à mudança é o maior empecilho para que o trabalho siga de forma tranquila, e assim as metas da empresa-cliente sejam alcançadas de maneira eficiente e eficaz.

Oliveira (2003) alerta exatamente para este aspecto quando ressalta a importância de a empresa-cliente saber ouvir, realmente necessitar e estar interessada na mudança. Caso não, esta, estará gastando tempo e dinheiro.

Segundo os consultores pesquisados outra variável também muito prejudicial à atividade é o custo do serviço, 67% deles declararam que é algo bastante desafiador, pois as empresas-clientes interessadas na contratação do serviço o consideram elevado. Sendo este ponto reforçado pela citação anterior da declaração da analista de unidade do SEBRAE/Natal, Solange Ribeiro Bezerra de Assis.

Tabela 4 - Problemas evidenciados pelos consultores nas empresas

	Ocorrência	(%)
Resistência à mudanças	5	83%
Visão do consultor como intruso	3	50%
Vícios praticados pela empresa	2	33%
Outros	4	67%
Total de respostas	14	

Fonte: Dados da pesquisa – set., out.-2015.

4.4.1 Demanda pela prestação dos serviços de consultoria

Segundo Lima (2001), a Lei da Oferta e Demanda é considerada um princípio básico, sendo quase um sinônimo da teoria econômica.

Os dados coletados na pesquisa permitiram analisar não somente as características de cada empresa com relação ao ambiente estudado e ao seu público-alvo, como também pontos que embasaram a questão problema deste estudo.

Das empresas entrevistadas 67% afirmaram possuir uma demanda que vai de 5 a 10 clientes ao mês enquanto a porcentagem restante atende a uma demanda que pode variar entre 10 e 20 clientes ao mês. Dados presentes na tabela 5.

Tabela 5 - Demanda pelo serviço de consultoria da empresa

	Frequência	(%)
De 05 a 10 clientes ao mês	4	67%
De 10 a 15 clientes ao mês	1	17%
De 15 a 20 clientes ao mês	1	17%
Total	6	100%

Fonte: Dados da pesquisa – set., out.-2015

Logo, pode-se considerar um quantitativo significativo, uma vez que se apresenta como alta demanda, levando-se em conta o fato de o macroambiente é instável.



4.4.2 Existência de períodos sazonais

Segundo o modelo clássico de Marshall (1958) , citado por Lima (2001) a dificuldade do mercado diário atingir o equilíbrio deve-se ao comportamento de variáveis exógenas, tais como, o custo e os fatores de deslocamento da demanda, que variam continuamente, não permitindo ao ofertante que a sua produção seja ajustada.

A tabela 6, aborda então este comportamento sazonal da demanda existente no mercado, onde 83% dos consultores afirmaram presenciar períodos de maior e menor demanda pelos seus serviços. Enquanto somente 17% não sofrem efeitos da sazonalidade, o que é um ponto bastante positivo e de difícil alcance.

Consultores que sofreram sazonalidade na demanda indicaram que ao longo do ano os períodos de maior ocorrência referem-se aos 1º e 2º trimestres, ou seja, é no primeiro semestre do ano que as empresas-clientes mais buscam os serviços de consultoria empresarial. Segundo os profissionais consultores este aspecto deve-se ao fato das suas empresas-clientes, em particular, preferem por em prática no início de cada ano os planejamentos realizados no final de cada exercício.

Tabela 6 – Existência de períodos sazonais

	Frequência	(%)
Sim	 5	83%
Não	 1	17%
Total	6	100%

Fonte: Dados da pesquisa – set., out.-2015






Muitos aspectos referentes ao comportamento sazonal da demanda podem estar ligados também aos fatores mercadológicos externos às empresas, como o calendário comercial. Uma vez que ele não influencia somente o setor de comércio, como também de serviços.

4.4.3 Área que mais demanda o serviço de consultoria empresarial

Na formulação do questionário, tomou-se como base as fundamentações de Oliveira, 2003, onde aborda que os consultores devem possuir bem o conhecimento de metodologias e técnicas administrativas para atender as necessidades das suas empresas-clientes, e ainda utilizou-se a classificação das doenças empresariais de Mello (1978) citado por ele, para analisar quais dessas classificações, dentro das empresas-clientes, mais demandam os serviços de consultoria.

Na tabela 7, estão os dados através dos quais foi visto que, os problemas mais evidenciados pelos consultores nas empresas-clientes, e que conseqüentemente mais demanda, são de cunho Administrativo, apontado por 50% deles. Ou seja, as empresas contratantes sofrem mais com problemas de inadequação na utilização de recursos disponíveis e retrabalho, isto, seguindo a classificação de Oliveira (2003), antes citada, do que com qualquer outra carência.

Tabela 7 – Áreas mais demandantes

	Ocorrência	(%)
Comportamental	 2	33%
Administrativa	 3	50%
Financeira	 2	33%
Mercadológica	 2	33%
Técnica	 1	17%
Total de respostas	10	

Fonte: Dados da pesquisa – set., out.-2015.

As outras áreas que mais demandam o serviço de consultoria dito pelos consultores pesquisados são Financeira/Econômica, Mercadológica com relação ao processo de distribuição e preços inadequados aos produtos e a falta de competitividade no mercado, e por fim problemas na área Comportamental, seja nos níveis hierárquicos mais altos ou não.

7 CONCLUSÕES

A partir dos métodos abordados para o desenvolvimento desta pesquisa foi possível concluir as hipóteses e responder as questões pertinentes ao problema de pesquisa definido. Além de permitir o levantamento de novos questionamentos e críticas referentes ao aprofundamento de pesquisas na área.

A priori não há órgãos que realizem estudos específicos sobre a área. O que é prejudicial quando se procura informações sobre o comportamento deste segmento dentro da economia e do mercado como todo. E até para conhecimento do âmbito acadêmico.

A consultoria empresarial no ambiente estudado apresenta-se com grande potencial e de boa participação econômica. É um setor de com grande quantidade de empresas ativas, com uma média de 17 novas, por empreendedor individual e 42, por sociedade ao ano, considerando os últimos 5 anos, segundo dados da JUCERN.

Conclui-se também, que o mercado de serviços é o que mais cresce e conseqüentemente o segmento que dá maior equilíbrio à economia, não apenas local como nacional, em momentos de crise.

De acordo com as pesquisas realizadas para composição deste estudo, o mercado de serviço foi o menos impactado pela ressecção de mercado. As empresas prestadoras de serviço possuem uma demanda constante, embora existam períodos sazonais. Pois os serviços disponibilizados pelas organizações são determinantes, não só para as pessoas jurídicas como também para as pessoas físicas.

Observou-se a escassez de dados sobre o tema proposto, o que reforça a ideia de que há uma demanda latente tanto por quem pretende empreender quanto pelas empresas que buscam o serviço da consultoria empresarial e precisam de informações mais estáveis sobre o ramo. Existem muitos aspectos particulares apresentados através das análises de perfil das empresas consultoras e de sua demanda.

Os objetivos específicos foram definidos na intenção de melhor obter os dados respondentes aos mesmos. Pois, a partir deles é que se pode averiguar, além do perfil dos consultores, os métodos operados pela consultoria empresarial como auxílio à empresa no preparo contínuo da gestão e daí

inferir algumas vantagens de empreender no ramo de consultoria empresarial mediante o ponto de vistas desses consultores pesquisados.

Procurou-se identificar ainda, os problemas enfrentados pelas empresas consultoras nas empresas-clientes e quais os problemas e fragilidades sofridos por essas empresas-clientes, tomado por base a metodologia de Oliveira (2003).

Logo, foi visto que o problema que mais dificulta a atuação dos consultores dentro das empresas contratantes é a resistência à mudança. É um fator que pode ser desencadeado pela insegurança da contratante em não obter resultado satisfatório ou até mesmo não atingi-lo. Bem como a demora no processo de desenvolvimento e aplicação da consultoria, exigindo talvez um maior desembolso.

Segundo Luques (2012), a resistência a mudança prejudica não só a empresa como também os profissionais. Na pesquisa foi visto que o foco das empresas contratantes são as fragilidades de cunho administrativo e financeiro/econômico. Mas quando foi questionado às empresas prestadoras da consultoria sobre as áreas, nas quais mais atuavam dentro das empresas-clientes, a maior porcentagem afirmou que são nas necessidades evidenciadas (desenvolvimento organizacional) e atividades meios, e nenhuma apontou ser contratada para trabalhar a parte comportamental e/ou de processos (Comportamentos e Atitudes dos Executivos da Empresa-Cliente), segundo a definição de Oliveira (2003) utilizada na pesquisa.

Portanto, entende-se que as empresas buscam tratar mais de questões organizacionais, ou seja, de estrutura, dinâmica de procedimentos do que a partir deles e de suas equipes. Algo que não considera-se favorável, uma vez que, possuir bons parâmetros de atividades sem que haja uma boa liderança e colaboradores qualificados e motivados para executá-los, não se alcança resultados eficientes e eficazes.

8 REFERÊNCIAS

BALHES, S; **"O Nordeste não só cresce, mas cresce de maneira sustentável"**. 24 ago. 2014. Natal. RN. Tribuna do Norte. Entrevista concedida a Vinícius Menna. Disponível em <<http://tribunadonorte.com.br/noticia/o-nordeste-nao-so-cresce-mas-cresce-de-maneira-sustentavel/291250>> Data de Acesso: 21 mar. 2015

CROCCO, Luciano; GUTTMANN, Erik. **Consultoria empresarial**. 2. ed. São Paulo, Saraiva, 2007.

DM. Marketing Digital; **Mercado de consultoria em crescimento no Brasil**. Disponível em < <http://www.dmmarketingdigital.com/mercado-de-consultoria-em-crescimento-no-brasil/>> Data de acesso: 12 abr. 2015.

EMPREENDEDORISMO. **Como montar um escritório de consultoria**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-um-escrit%C3%B3rio-de-consultoria#naveCapituloTopo>> Acesso em: 03 mar. 2015.

FERRER, profa. Dra. Walkiria Martinez Heinrich. **Metodologia da pesquisa científica**: Orientações quanto à elaboração e apresentação gráfica do Projeto de Pesquisa e do Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade de Marília, Marília, 2010.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE: **receita dos serviços cresce 1,6% em janeiro**. Disponível em: < <http://saladeimprensa.ibge.gov.br/noticias?view=noticia&id=1&busca=1&idnoticia=2848>. Publicado em 17 de março de 2015. Data de acesso: 18 mar. 2015.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos da metodologia científica**. 7. ed. São Paulo-SP, Atlas, 2010.

LUQUES, IONE; **Resistência a mudanças no trabalho prejudica profissional e empresa**: Mudar requer sabedoria e flexibilidade de ambas as partes. Profissional não deve temer sobre seu futuro na organização. Disponível em:< <http://oglobo.globo.com/economia/emprego/resistencia-mudancas-no-trabalho-prejudica-profissional-empresa-6726496>> Data de acesso: 19 nov. 2015.

MICHELETTI, Camila. **Ser consultor é coisa (cada vez mais) séria**. Disponível em:< http://carreiras.empregos.com.br/carreira/administracao/planejamento/120902-mercado_consultor.shtm> Data de acesso: 18 mar. 2015.

Natal em alta no mercado imobiliário. Atualizado em 02 MAR. 15.
Disponível em: <<http://www.maisrn.org.br/noticia/natal-em-alta-no-mercado-imobiliario/>> Data de acesso: 27 mar.2015.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebolças. **Manual de consultoria empresarial:** conceitos, metodologia, práticas. 4. ed. São Paulo, Atlas, 2003.

PORTAL DO EMPREENDEDOR: **Estatísticas - relatórios estatísticos do MEI -Microempreendedores Individual.** Disponível em:< <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/estatistica/lista-dos-relatorios-estatisticos-do-mei>> Data de acesso: 8 jun.2015.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Empresários da indústria, construção, comércio e serviços no Brasil (2002-2012):** Empreendedores e empresas. São Paulo. 2014.