

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**ADRIANA DE LIMA**

**IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA ACADÊMICA NA  
UNIVERSIDADE: ESTUDO DE CASO DA CONSULTORIA  
ACADÊMICA DA UNIDAVI - CAU**

**RIO DO SUL  
2023**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**ADRIANA DE LIMA**

**IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA ACADÊMICA NA  
UNIVERSIDADE: ESTUDO DE CASO DA CONSULTORIA  
ACADÊMICA DA UNIDAVI - CAU**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Econômicas, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Prof<sup>ª</sup>. Orientadora: Msc Anielle Gonçalves de Oliveira

**RIO DO SUL  
2023**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**ADRIANA DE LIMA**

**IMPORTÂNCIA DA CONSULTORIA ACADÊMICA NA  
UNIVERSIDADE: ESTUDO DE CASO DA CONSULTORIA  
ACADÊMICA DA UNIDAVI - CAU**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Econômicas, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí- UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

---

Professora Orientadora: Anielle Gonçalves

Banca Examinadora:

---

Prof.

---

Prof.

Rio do Sul, 11 de dezembro de 2023.

“O verdadeiro valor da consultoria acadêmica reside na capacidade de transformar o conhecimento em ação. Que a luz da sabedoria oriente as micros e pequenas empresas, impulsionando o desenvolvimento sustentável e a inovação.” Peter Drucker

Para Helena Ferreira da Silva de Lima (in memoriam), exemplos de caráter, bondade e amor.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço inicialmente a Deus e a mim mesma por toda dedicação e esforço, os quais não me permitiram desistir diante de todas as adversidades surgidas ao longo dessa jornada, resultando na conquista do sonhado diploma.

Quero expressar minha profunda gratidão à minha família, especialmente ao meu pai Lindomar, que sempre me apoiou em todas as etapas e decisões da minha vida. Dedico um pensamento especial à minha mãe, Helena (in memoriam), que, mesmo não podendo acompanhar grande parte da minha trajetória, acredito que estaria feliz com essa grande conquista da vida adulta.

Aos meus amigos, considerados parte fundamental desse processo, agradeço pelos quatro anos compartilhados, repletos de momentos memoráveis.

Expresso também minha gratidão aos incríveis docentes que generosamente compartilharam seus conhecimentos, com destaque para a professora Anielle Gonçalves, que guiou todo o progresso desta monografia e tornou-se uma grande amiga no decorrer desse caminho. Os meus mais sinceros agradecimentos a todos!

## RESUMO

A interação entre a universidade e as empresas demonstra ter um impacto positivo para ambas as partes, contribuindo para a inovação e o desenvolvimento de profissionais mais capacitados. Diante desse cenário, o presente trabalho busca compreender a influência da CAU - Consultoria Acadêmica da Unidavi no desenvolvimento das micro e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí. Quanto aos objetivos do estudo, busca-se compreender os fatores que motivaram a implementação da consultoria acadêmica na Unidavi, avaliar os impactos da atuação da CAU na gestão das micro e pequenas empresas atendidas, além de analisar a contribuição da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos envolvidos no projeto. No que tange aos aspectos metodológicos, a presente pesquisa se apresenta como estudo de caso, adotando uma abordagem quantitativa, qualitativa e explicativa. A coleta de dados foi realizada por meio de pesquisa de campo, utilizando um formulário digital. Os resultados foram submetidos a análises qualitativas e quantitativas, buscando identificar as influências da consultoria. Além da pesquisa de campo, foram conduzidas entrevistas não estruturadas, contribuindo para uma compreensão mais abrangente dessas influências. Percebe-se uma influência, mesmo que sutil, nos resultados e processos das micro e pequenas empresas participantes do projeto no ano de 2022. Além disso, destaca-se o papel fundamental desempenhado pela consultoria no desenvolvimento de habilidades práticas e analíticas dos acadêmicos envolvidos diretamente com a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU). Em termos gerais, a abordagem da CAU recebe uma indicação unânime, reforçando a capacidade da consultoria em cumprir sua missão de auxiliar as MPEs do Alto Vale e desenvolver profissionais para o mercado de trabalho.

**Palavras-Chave:** CAU - Consultoria Acadêmica da Unidavi, Micro e pequenas empresas, Alto Vale do Itajaí.

## ABSTRACT

The interaction between the university and businesses demonstrates a positive impact for both parties, contributing to innovation and the development of more qualified professionals. In this context, the present study seeks to understand the influence of CAU - Academic Consulting at Unidavi on the development of micro and small businesses in Alto Vale do Itajaí. As for the study objectives, it aims to comprehend the factors that motivated the implementation of academic consulting at Unidavi, evaluate the impacts of CAU's performance on the management of the served micro and small businesses, and analyze the contribution of academic consulting to the development of competencies and professional skills of students involved in the project. Regarding the methodological aspects, this research presents itself as a case study, adopting a quantitative, qualitative, and explanatory approach. Data collection was conducted through field research using a digital form. The results underwent qualitative and quantitative analyses to identify the influences of the consulting. In addition to the field research, unstructured interviews were conducted, contributing to a more comprehensive understanding of these influences. A subtle influence is observed in the results and processes of the micro and small businesses participating in the project in the year 2022. Furthermore, the fundamental role played by the consulting in developing practical and analytical skills of the students directly involved with the Academic Consulting Unidavi (CAU) is highlighted. In general terms, the CAU approach receives unanimous endorsement, reinforcing the consulting's ability to fulfill its mission of assisting micro and small businesses in Alto Vale and developing professionals for the job market.

**Keywords:** CAU - Academic Consulting at Unidavi, Micro and Small Businesses, Alto Vale do Itajaí.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura social da Hélice Tríplice .....	22
Figura 2 - Estrutura de aprendizados aos empreendedores .....	27

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b> - Áreas mais procuradas em 2022 .....	37
<b>Gráfico 2</b> - Acadêmicos e suas graduações para os projetos de 2023 .....	38
<b>Gráfico 3</b> - Influência no desempenho da empresa .....	40
<b>Gráfico 4</b> - Áreas específicas de maior influência .....	40
<b>Gráfico 5</b> - Grau de satisfação da empresa em relação à Consultoria Acadêmica Unidavi. ....	41
<b>Gráfico 6</b> - Influência da consultoria na superação de desafios .....	42
<b>Gráfico 7</b> - Recomendação a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU) .....	43
<b>Análise 8</b> - Melhorias ou mudanças para o projeto de consultoria acadêmica .....	44
<b>Gráfico 9</b> - Curso de graduação .....	46
<b>Gráfico 10</b> - Fase da graduação que estava quando fez parte da CAU.....	46
<b>Gráfico 11</b> - Temática de atuação .....	47
<b>Gráfico 12</b> - Importância da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências profissionais .....	48
<b>Gráfico 13</b> - Competências e habilidades profissionais adquiridas com a atuação nos projetos da CAU.....	49
<b>Gráfico 14</b> - Ajuda e melhoramento das habilidades de resolução de problemas. 50	
<b>Análise 15</b> - Principais desafios que você enfrentados.....	51
<b>Gráfico 16</b> - Contribuição para o desenvolvimento de habilidades de trabalho em equipe e colaboração.....	52
<b>Análise 17</b> - Principais aprendizados obtido com o projetos de consultoria acadêmica que podem ser aplicados em seu futuro profissional .....	53
<b>Análise 18</b> - Quais melhorias ou mudanças poderiam ser feitas nos projetos de consultoria .....	54
<b>Gráfico 19</b> - Aplicação de conhecimento teórico na prática profissional .....	55
<b>Gráfico 20</b> - Avaliação do suporte recebido .....	56

**Gráfico 21** - Impacto da consultoria acadêmica na sua capacidade de tomar decisões informadas e estratégicas relacionadas ao seu campo de estudo ou futura carreira .....57

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACAFE	Associação Catarinense das Fundações Educacionais
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CAU	Consultoria Acadêmica Unidavi
CNJE	Federação Francesa de Jovens Empresas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
DAP	Declaração de Aptidão ao Programa Nacional de Valorização da Agricultura Familiar
FAPESC	Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GTEC	Núcleo Gerador de Empresas de Desenvolvimento Integrado de Incubação
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
INPI	Instituto Nacional da Propriedade Industrial
JADE	Federação Europeia de Jovens Empresas
MEJ	Movimento Empresa Júnior
MPE	Micro empresa
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
NIRF	Cadastro de Imóveis na Federação Tributária
NPS	Net Promoter Score
PRONAMPE	Programa Nacional de Apoio às Pequenas e Microempresas
ROB	Receita operacional bruta anual

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>15</b>
<b>1.1 PROBLEMA DE PESQUISA .....</b>	<b>16</b>
<b>1.2 OBJETIVO .....</b>	<b>16</b>
<b>1.2.1 Geral.....</b>	<b>16</b>
<b>1.2.2 Específico.....</b>	<b>16</b>
1.3 JUSTIFICATIVA .....	17
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>18</b>
2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL .....	19
2.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	20
2.2.1 DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS MPEs NO BRASIL .....	22
2.3 TRÍPLICE HÉLICE .....	24
2.4 ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO .....	26
2.5 RELAÇÃO ENTRE UNIVERSIDADE E EMPRESA .....	27
2.6 EMPRESA JÚNIOR .....	28
<b>2.6.1 Confederação brasileira de empresa de empresas juniores - Brasil Júnior .....</b>	<b>20</b>
2.7 CONSULTORIA ECONÔMICO-FINANCEIRA .....	31
2.8 DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO CONTEXTO DE CONSULTORIA ACADÊMICA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS .....	32
<b>3. METODOLOGIA .....</b>	<b>34</b>
<b>4. INFLUÊNCIA DA CONSULTORIA ACADÊMICA UNIDAVI - CAU NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ALTO VALE DO ITAJAÍ .....</b>	<b>36</b>
4.1 CAU - CONSULTORIA ACADÊMICA UNIDAVI .....	36
4.2 CAU - IMPACTO DA CONSULTORIA ACADÊMICA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ALTO VALE DO ITAJAÍ .....	39

4.3 CAU - IMPACTO DA CONSULTORIA ACADÊMICA NO APRENDIZADO E DESENVOLVIMENTO DOS ACADÊMICOS .....	45
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>58</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>60</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>63</b>

## 1. INTRODUÇÃO

A relação entre universidade e empresa tem se mostrado cada vez mais importante e estratégica para o desenvolvimento econômico e social. Essa conexão é fundamental para que haja uma troca de conhecimentos e competências, gerando inovação e criando soluções para os desafios enfrentados pelas empresas.

A pesquisa acadêmica é um braço importante na disseminação de conhecimento para as empresas. As universidades produzem conhecimentos essenciais para os esforços de inovação e gestão empresarial. Com isso, a consultoria acadêmica vem ganhando cada vez mais importância na área empresarial. No Brasil, esse serviço tem se popularizado, especialmente em empresas de pequeno e médio porte. Um exemplo significativo é a CAU (Consultoria Acadêmica Unidavi), que presta serviços de consultoria para micro e pequenas empresas na região do Alto Vale do Itajaí, em Santa Catarina.

A CAU surgiu como uma iniciativa do curso de Administração do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí (Unidavi), com o objetivo de aproximar os conteúdos transmitidos em sala para a prática, a fim de preparar ainda mais os alunos para o mercado. A consultoria é realizada por professores e estudantes da Unidavi, que aplicam seus conhecimentos na solução de problemas reais enfrentados pelas empresas, com foco nas áreas de administração, ciências contábeis e ciências econômicas.

A consultoria acadêmica se mostra como uma boa solução para micro e pequenas empresas que não possuem recursos para contratar uma consultoria empresarial, porém necessitam de ajuda em alguma área de gestão. A CAU oferece elaboração de planos de negócios, estudos de viabilidade econômica, análise de mercado, gestão financeira, gestão de estoques, entre outros. Todos os serviços são personalizados, de acordo com as necessidades específicas de cada empresa e desenvolvidos por alunos, professores e egressos da instituição. (UNIDAVI, 2019).

A hipótese aqui defendida é que a CAU possui um impacto significativo e positivo nas micro e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí. Muitas empresas têm buscado os serviços de consultoria para melhorar sua gestão e alcançar melhores resultados. Além disso, entende-se que a participação dos alunos da Unidavi pode proporcionar experiência de mercado, em um espaço onde estão sendo acompanhados dos mestres na busca das soluções empresariais mais eficazes. Os

alunos têm a oportunidade de aplicar seus conhecimentos na prática, enquanto as empresas recebem um serviço por um preço acessível.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante do cenário acima contextualizado, pode-se afirmar que a CAU tem por objetivo e consequência contribuir para o desenvolvimento econômico da região do Alto Vale do Itajaí, através de melhorias na gestão das empresas que refletem diretamente na competitividade e aumento da participação no ambiente de atuação.

Em vista disso, o presente trabalho de conclusão de curso tem como problemática entender: qual é a influência da consultoria acadêmica oferecida pela CAU nas micro e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí e de que forma essa consultoria contribui para o desenvolvimento dessas empresas e da região do Alto Vale do Itajaí?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Geral

- Analisar a influência da CAU - Consultoria Acadêmica da Unidavi no desenvolvimento das micro e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí.

### 1.2.2 Específicos

- Levantar quais foram os fatores que levaram a implementação de uma consultoria acadêmica na Unidavi;
- Analisar o impacto da atuação da consultoria acadêmica da CAU na gestão das micro e pequenas empresas atendidas;
- Apresentar as contribuições da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos envolvidos no projeto.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

A consultoria acadêmica é uma realidade em várias regiões e setores da economia, com o objetivo de ajudar as empresas na gestão do negócio e na gestão da inovação, a fim de estarem em linha com o mercado em que estão inseridas. Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo estudar a influência da Consultoria Acadêmica Unidavi no crescimento e desenvolvimento dos negócios da região do Alto Vale do Itajaí.

O objetivo deste estudo é entender a importância da atuação da consultoria acadêmica junto às empresas, para o desenvolvimento de novos métodos de gestão, soluções inteligentes na área de produtos e serviços, além do próprio posicionamento de marca. A prática deste estudo reside na necessidade das empresas de encontrar soluções eficazes para problemas específicos e de antecipar as necessidades do mercado. Essas implementações podem levar a um desempenho superior, aumento da produtividade e melhorias na qualidade dos produtos e serviços.

Do ponto de vista do aluno, a consultoria acadêmica permite colocar em prática uma série de conhecimentos teóricos aprendidos em sala de aula, o que ajuda a prepará-lo para o mercado de trabalho e a aprimorar suas habilidades profissionais. Além disso, a participação em projetos de consultoria acadêmica pode fornecer uma experiência valiosa para a construção do currículo e aumentar as oportunidades de emprego no futuro.

A pesquisa tem sua relevância tanto para as empresas que buscam soluções para melhorar seu desempenho quanto para os alunos que buscam desenvolver suas habilidades e experiências profissionais. A consultoria acadêmica é uma ferramenta estratégica para o desenvolvimento de pequenas e micro empresas para aquisição de conhecimento profissional e aplicação de práticas de gestão eficientes. No entanto, apesar de ter várias pesquisas sobre consultoria em geral, há pouca pesquisa investigando a consultoria acadêmica e seu impacto nos negócios que atende. Além disso, as contribuições específicas das universidades e seus programas de orientação acadêmica para a promoção do desenvolvimento regional são pouco exploradas na literatura.

Pensando nisso, este estudo visa preencher essa lacuna, investigando o impacto dos acadêmicos da CAU nas micro e pequenas empresas do Alto Vale do

Itajaí. Dessa forma, o estudo contribuirá para fornecer informações sobre a eficácia da orientação acadêmica e fatores críticos de sucesso.

Outrossim, o estudo destaca o papel das universidades no desenvolvimento regional e facilitará a formação de estudantes e profissionais de consultoria, fornecendo informações práticas sobre como atuar nessa área e agregar valor às empresas que atendem.

Destaca-se a relevância teórica deste estudo sobre o impacto da consultoria acadêmica nas micro e pequenas empresas e no desenvolvimento acadêmico, pois dá uma importante contribuição para a compreensão do impacto das ações da CAU nas empresas que atende e na região em que atua. Além disso, ao abordar o impacto no desenvolvimento acadêmico, o estudo conecta a importância da formação acadêmica na preparação de profissionais para os desafios do mercado. Analisar como a orientação acadêmica ajuda a melhorar as habilidades e o conhecimento dos alunos fornece informações valiosas sobre a eficácia do ensino superior. No nível teórico, pesquisas baseadas em conceitos como empreendedorismo, consultoria e relações universidade-empresa fortalecem a fundamentação teórica e proporcionam uma compreensão mais sólida dos mecanismos que impulsionam o andamento do projeto.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, encontra-se o referencial teórico que embasa esta pesquisa. Aqui, o leitor terá acesso a uma visão conceitual dos temas abordados, tais como Empreendedorismo no Brasil, Micro e Pequenas Empresas, Tríplice Hélice, Ecossistema de Inovação, Relação Universidade e Empresa, Empresas Júnior, Consultoria Econômico-Financeira e Desenvolvimento Regional no contexto da consultoria acadêmica para micro e pequenas empresas.

### 2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Empreendedorismo para Dolabela (2008 n.p) é: “O empreendedorismo no Brasil está apenas começando, mas os resultados já alcançados no ensino indicam que estamos no início de uma revolução silenciosa”. O ensino do empreendedorismo no país teve início em 1982, quando foi criado o primeiro curso na Fundação Getúlio Vargas - FGV, porém, o contexto geral do país não era adequado para o empreendedorismo. Somente na década de 1990 que o empreendedorismo no Brasil começou a se intensificar com a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE. O SEBRAE foi criado para apoiar a criação e o desenvolvimento de empresas, no entanto a entidade contribuiu para a criação de incubadoras e fomento ao ensino universitário (DORNELAS, 2001).

O desenvolvimento do empreendedorismo no país aconteceu de forma gradativa, segundo dados disponibilizados pelo Global Entrepreneurship Monitor - GEM, que mostra o avanço das atividades no Brasil de 2002 a 2019. Esses dados evidenciam que o empreendedorismo está ganhando força. Em 2019, registrou-se a segunda maior série histórica, onde a taxa de empreendedorismo total – TTE foi de 38,7%, representando cerca de 53 milhões de brasileiros entre 18 e 64 anos envolvidos em alguma atividade empreendedora. No entanto, houve uma queda dos empreendedores estabelecidos, com mais de 3,5 anos de atuação, e um aumento nos empreendedores iniciais, evidenciando uma possível correlação com o contexto econômico e social do país, que experimentou uma recuperação da atividade econômica pós-crise, impulsionando novos empreendimentos" (GEM Brasil, 2019)

O cenário do empreendedorismo no Brasil está ligado diretamente às políticas

governamentais e ao ambiente de negócios. Nos últimos anos, o Brasil tem adotado medidas para impulsionar o empreendedorismo, como a simplificação dos procedimentos para abertura de empresas e a implementação de políticas de apoio aos empreendedores. Além disso, programas de incentivo, como o MEI (Microempreendedor Individual), têm contribuído para o crescimento desse setor. Segundo o relatório do GEM de 2019, essas iniciativas tiveram um impacto direto no aumento do empreendedorismo, especialmente entre os microempreendedores individuais, que representam uma parcela significativa dos novos empreendimentos no país. (GEM Brasil, 2019)

O cenário do empreendedorismo no Brasil também está ligado diretamente às políticas governamentais e ao ambiente de negócios. Nos últimos anos, o Brasil tem proposto algumas medidas para fomentar o empreendedorismo, como a simplificação de procedimentos para abertura de empresas e a implementação de políticas de apoio ao empreendedor. Além de programas para o incentivo ao empreendedorismo, como o MEI (Microempreendedor Individual), têm contribuído para o crescimento do setor. Essas iniciativas tiveram impacto direto no aumento do empreendedorismo, especialmente entre os microempreendedores individuais, que representam uma parcela significativa dos novos empreendimentos no país. (GEM Brasil, 2019)

O ecossistema de empreendedorismo no Brasil também tem experimentado um crescimento significativo. Grandes centros urbanos, têm se destacado como polos de inovação e empreendedorismo, atraindo investimentos e startups promissoras. A disseminação da cultura empreendedora nas universidades tem desempenhado um papel crucial nesse desenvolvimento do ecossistema. Programas de incubação de startups têm se multiplicado, proporcionando suporte técnico, mentoria e recursos financeiros a empreendedores em busca de transformar suas ideias em negócios bem-sucedidos.

## 2.2 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As micro e pequenas empresas são um motor importante na situação econômica global, em especial no Brasil já que representam cerca de 30% do PIB (SEBRAE, 2023). Elas são as grandes responsáveis pela criação de novos

empregos que contribuem para o desenvolvimento regional. Como resultado, as MPEs são consideradas um importante fator de crescimento econômico e de criação de empregos, e transformam as políticas de inovação em um meio de estimular a competitividade (NETO; LOURENÇÃO; OLIVEIRA, 2006).

No Brasil, várias definições têm sido adotadas para micro e pequenas empresas, uma das quais leva em consideração o porte da empresa, onde as empresas podem ser classificadas de duas formas: por número de funcionários e por faturamento. Independentemente da classificação, as empresas devem passar pelo Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) ou outros registros oficiais (como Declaração de Aptidão ao Programa Nacional de Valorização da Agricultura Familiar (DAP), Cadastro de Imóveis na Federação Tributária (NIRF) , Registro Nacional ou Certificado Nacional de Artesão) (SANTOS; DE LIMA, 2018). Se considerarmos a classificação das MPEs por receita, torna-se relevante a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPE). Dentre elas, a classificação das micro e pequenas empresas é definida de acordo com o faturamento anual da empresa (BRASIL, 2006). Ou seja, o lucro só é considerado após o pagamento de todas as despesas pela empresa. De forma simples, o dinheiro restante é equivalente ao lucro.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) também possui uma classificação para as empresas que é de acordo com a receita operacional bruta anual (ROB) ou a renda anual de clientes pessoas físicas. Nesse contexto, as microempresas são as que o ROB ou renda anual é igual ou menor que R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Já as pequenas empresas são aquelas que possuem o ROB superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e inferior à R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões, oitocentos mil reais) (BNDES, 2021). O BNDES utiliza essa classificação para enquadrar as empresas aos seus planos e canais de financiamento (BRITO, 2010).

Embora as micro e pequenas empresas desempenhem um papel importante na economia brasileira, elas também enfrentam vários desafios. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a falta de recursos financeiros tem sido uma preocupação, por vezes causada pelas altas taxas de juros e pela burocracia associada ao processo de obtenção de crédito. Além disso, as micro e pequenas empresas enfrentam dificuldades na gestão das suas operações, incluindo questões relacionadas com a formação e a adoção de práticas de gestão eficazes. A

superação desses obstáculos é fundamental para que essas empresas continuem a contribuir para o crescimento econômico do Brasil.

As pequenas e microempresas desempenham um papel importante na promoção da inovação. Num ambiente de negócios dinâmico, essas empresas muitas vezes se destacam pela agilidade e capacidade de adaptação, segundo pesquisa do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Podem tornar-se centros de inovação, lançando novos produtos, serviços e processos que atendam às necessidades específicas dos mercados locais. Além disso, programas de incentivo à inovação como o Programa Nacional de Apoio às Pequenas e Microempresas (PRONAMPE) ajudam a fortalecer o vínculo entre as pequenas e microempresas e a inovação, melhorando a competitividade e a sustentabilidade dessas empresas.

Outro aspecto fundamental das micro e pequenas empresas é o seu impacto na criação de emprego. Segundo estatísticas de emprego do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), essas empresas são uma importante fonte de oportunidades de emprego, uma força de trabalho que ajuda a reduzir o desemprego e contribui para o crescimento econômico. Além disso, as pequenas e microempresas são muitas vezes responsáveis pela contratação de jovens e grupos desfavorecidos e com pouca experiência no mercado de trabalho, desempenhando um papel fundamental na inclusão social e na construção de uma sociedade mais equitativa.

### 2.2.1 DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS MPES NO BRASIL

Apesar do significativo papel desempenhado no contexto nacional, as micro e pequenas empresas se deparam com diversas adversidades que impactam diretamente em sua capacidade de sobrevivência. Esta seção visa apresentar as principais dificuldades enfrentadas por essas MPEs.

As micro e pequenas empresas são um grande motor para a economia brasileira, porém, não as blindam das dificuldades de sobrevivência.

O pontapé inicial já começa com várias questões burocráticas a fim de conseguir abrir e cadastrar seu empreendimento nos órgãos públicos envolvidos, como prefeitura da cidade, estado, receita federal e previdência privada

(JUSBRASIL, 2010). Segundo a Doing Business (2020), o Brasil encontra-se em 138º lugar, dos 190 países pesquisados, na classificação de “tempo de abertura de empresas”. Quando se compara com países do top 3, existe uma demasiada demora: no Canadá (3º lugar) média de 1.5 dias, na Geórgia (2º lugar) média de 1 dia e em 1º lugar Nova Zelândia com média de 0.5 dias, diferente da realidade brasileira demora em média 15 dias.

Outra dificuldade inicial das MPEs, está atrelado ao perfil do empreendedor, que muitas vezes começou seu negócio por necessidade, após perder o emprego, e na angústia para se manter de alguma forma, torna-se empresário. Porém, ele não tem ideia de que irá encontrar diversos obstáculos no caminho, como falta de qualificação e de planejamento adequado para gestão, dificuldades de entender o mercado onde está inserido (MORAIS; CARNEIRO, 2017). Em estudos mais antigos feitos por Pereira e Santos (1995 n.p), os fatores que impactaram para a sobrevivência das MPEs foram: falta de experiência empresarial anterior e competência empresarial. Isso sugere que, apesar da pesquisa ter sido realizada há mais de 20 anos, os problemas enfrentados ainda são semelhantes no quesito perfil do empreendedor.

Já para Degen (1989 n.p) a maioria dos micro e pequenos empreendimentos fracassam pelos seguintes motivos: a falta de habilidades administrativa, financeira, mercadológica e tecnológica dos empreendedores. Segundo o mesmo autor, essa falta de habilidade manifesta-se mais frequentemente por meio dos seguintes problemas: falta de experiência gerencial do empreendedor; conhecimento inadequado do mercado; insuficiência de disponibilidade de capital para iniciar o empreendimento; problemas de qualidade com o produto, entre outros tantos.

Outros fatores de dificuldade na sobrevivência das MPEs são: o baixo número de capital empregado, presença significativa de proprietários, sócios e funcionários com laços familiares, grande centralização do poder decisório, não distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica, inclusive em balanços contábeis, registros contábeis pouco adequados, dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro, dificuldade de definição dos custos fixos e alto índice de sonegação fiscal (IBGE, 2003).

Diante da pandemia as dificuldades emergiram ainda mais. Como evidenciado nos parágrafos anteriores, há mais de 20 anos, as MPEs vêm enfrentando diversas dificuldades em comum, e durante essa pandemia não foi

diferente: mais de 73% já não estavam bem antes da crise e uma das principais dificuldades foi em replanejar e tomar decisões rapidamente (SEBRAE, 2020). Segundo pesquisas realizadas pelo Sebrae (2020), mais de 10.1 milhões de empresas foram afetadas negativamente, interrompendo o funcionamento temporariamente e poucas foram as que não sentiram o impacto desse novo contexto; os quatro segmentos mais afetados foram: construção civil, alimentação fora do domicílio, moda e varejo tradicional. 15

Com um novo contexto, surgem novos desafios para sobrevivência nessa crise acentuada pela pandemia, pois agora estamos em uma era totalmente digital, onde grande maioria do público está no ambiente virtual. Dentre as dificuldades mais elencadas pelas MPEs estão: manter vendas e faturamento, pagamento de dívidas, aluguel, fornecedores e folha de pagamento (SEBRAE, 2020).

Pesquisas realizadas pela Resultados Digitais (2020) comprovam essas dificuldades, pois, 77.7% das empresas tiveram impacto negativo em suas receitas no início da crise, onde tinham que tomar diversas decisões incertas, e isso levou elas a revisarem seu plano anual, tendo que demitir pessoas, fechar suas portas presencialmente e rever seu conceito de negócio para inovar nas vendas. Em resumo, a partir dessa revisão, identificou-se as seguintes dificuldades que potencialmente podem ter afetado as MPEs durante a pandemia: falta de experiência e conhecimento empresarial anterior, dificuldades no capital de giro e financeiro no geral, falta de controle contábil e dificuldades na gestão de vendas.

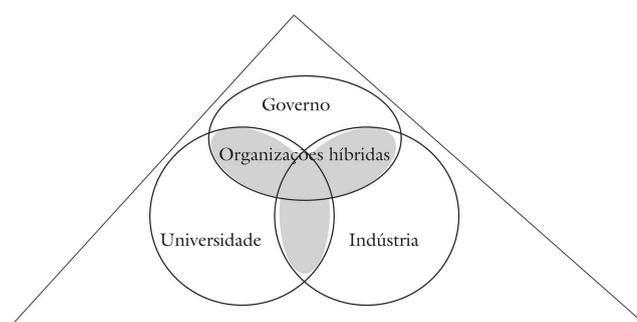
Antes mesmo do início das suas atividades o empreendedor já se vê com um amontoado de papéis e burocracia para conseguir cadastrar sua empresa nos órgãos públicos envolvidos, como prefeitura da cidade onde ela irá funcionar e estado, receita federal e previdência privada (JUSBRASIL, 2010).

### 2.3 TRÍPLICE HÉLICE

A Hélice Tríplice se trata de um modelo de inovação, o qual exemplifica a inovação por base das relações entre Governo, Universidade e Empresas (ETZKOWITZ, 1994). O modelo estatista foi o primeiro desenvolvido, este trata o governo como a esfera central e universidade e indústrias são subordinadas a este. A Tríplice Hélice estaria denotando uma maior eficiência da relação Governo-Universidade-Empresa, fruto do estabelecimento daquele novo contrato

social entre a universidade e seu entorno que estaria levando a universidade a incorporar as funções de desenvolvimento econômico as suas já clássicas atividades de ensino e pesquisa e a redefinir suas estruturas e funções (ETZKOWITZ, 2003). Este modelo passou por algumas adaptações e o atual possui o seguinte escopo: governo, universidade e indústria como primárias, logo a interação entre tais responde pela promoção da atividade empreendedora e inovativa assim gerando novas sociedades secundárias a partir das necessidades existentes. Isto posto, “as interações universidade-indústria-governo, que formam uma “hélice tríplice” de inovação e empreendedorismo, são a chave para o crescimento econômico e o desenvolvimento social baseados no conhecimento” (ETZKOWITZ; ZHOU, 2017).

**Figura 1** - Estrutura social da Hélice Tríplice



**FONTE:** (ETZKOWITZ; ZHOU, 2017).

A universidade se iguala à indústria e ao governo e passa a ter ações impulsionadoras do empreendedorismo, tecnologia, inovação e conhecimento. O processo de cooperação pode trazer inúmeros benefícios para os agentes envolvidos (STAL et al., 2006). A sociedade civil sustenta um funcionamento sólido da hélice tripla visto que a partir das atividades desenvolvidas por estes a inovação é gerada. Dessa forma, “a Hélice Tríplice é um processo dinâmico para a inovação interminável que se vale dos três espaços da Hélice Tríplice: conhecimento, consenso e inovação” (ETZKOWITZ; ZHOU, 2017).

O contexto global está sempre mudando, devido à importância já estabelecida do modelo de hélice tripla. Estudos têm sido realizados com base nesse modelo para explorar possíveis avanços. Como resultado, surgiram outros dois modelos: o modelo de hélice quádrupla, que inclui o componente social, e o modelo de hélice quádrupla, que também considera o ambiente como um fator relevante para impulsionar a inovação. Tudo isso leva em conta a importância já estabelecida do

modelo de hélice tripla (MINEIRO et al., 2018).

A hélice quádrupla é uma evolução do modelo anterior que considera a relação entre universidade, indústria e governo como base para a inovação. Nesse novo modelo, é acrescentado um quarto elemento: a sociedade civil, a mídia e a cultura (CARAYANNIS; CAMPBELL, 2009; CARAYANNIS; RAKHMATULLIN, 2014 apud Mineiro et al., 2018). A sociedade desempenha um papel inovador, sendo responsável pela criação e desenvolvimento de fatores e produtos inovadores (CARAYANNIS; RAKHMATULLIN, 2014; BACCARNE et al., 2016 apud Mineiro et al., 2018).

A Hélice Quádrupla capacita e conecta co-criadores de inovação, como empreendedores, inventores, artistas e outros geradores de valor que irão fortalecer o ecossistema. Neste modelo, há princípios de ampla cooperação em inovação, o processo de desenvolvimento de produtos e serviços pode existir em diferentes níveis de co-produção com consumidores, clientes e cidadãos (ARNKIL et al., 2010; NORDBERG, 2015 apud Mineiro et al., 2018).

A evolução do modelo atinge um estágio em que o desenvolvimento de cinco componentes se torna crucial para impulsionar a inovação, considerando a importância do ambiente. É necessário encontrar um equilíbrio entre o progresso socioeconômico e a sustentabilidade para alcançar uma evolução global (CARAYANNIS; CAMPBELL, 2011; CASARAMONA; SAPIA; SORACI, 2015, citado por Mineiro et al., 2018). De acordo com Grundel e Dahlstrom (2016), referenciados por Mineiro et al. (2018), essa abordagem é vista como um motor de novos conhecimentos e inovações em resposta aos desafios ambientais. Ela representa uma perspectiva mais ampla de transformações socioecológicas e ambientes naturais.

## 2.4 ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO

O conceito de um “ecossistema de inovação” ganhou popularidade nas últimas décadas como um modelo fundamental para promover o crescimento econômico e a inovação em comunidades e setores. O termo “ecossistema” enfatiza a ideia de um ambiente complexo e interligado no qual diferentes stakeholders como empresas, universidades, governos e start-ups interagem para estimular a inovação.

Segundo Carayannis e Campbell (2012, p. 97), vários componentes da inovação, incluindo universidades, centros de pesquisa, infraestrutura, capitalistas de risco e empresas governamentais. A colaboração entre estes atores é essencial para facilitar a geração e partilha de conhecimento, bem como o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

A criação de ecossistemas inovadores é especialmente importante numa economia global impulsionada pelo conhecimento. É através da comunicação e colaboração entre os ecossistemas participantes que a transferência de tecnologia e a comercialização de inovações ocorrem com sucesso.

Outro aspecto importante da estratégia de inovação é a promoção de startups e empresas. Os gestores de empresas desempenham um papel fundamental no fornecimento de apoio, recursos e aconselhamento aos empreendedores em fase inicial. Isto estimula a inovação e a criação de emprego.

Além disso, a presença de capitalistas de risco no ecossistema de inovação é essencial para financiar o crescimento das startups. A disponibilidade de mercados de capitais saudáveis e a vontade dos investidores de assumir riscos é um indicador importante da força do ecossistema de inovação (ETZKOWITZ & KLOFSTEN, 2005, p. 6). Em suma, a inovação desempenha um papel importante no estímulo à investigação, à inovação e ao empreendedorismo. Representam espaços complexos e interligados onde instituições educativas, empresas, governos e investidores se reúnem para promover o desenvolvimento econômico e tecnológico.

## 2.5 RELAÇÃO ENTRE UNIVERSIDADE E EMPRESA

A relação entre universidades e empresas é um tema de crescente importância hoje, pois representa uma importante parceria de colaboração para o crescimento econômico, a inovação e o progresso da investigação. Esta parceria envolve interações entre instituições de ensino superior e instituições privadas, procurando promover a partilha de conhecimento e tecnologia. Vários autores têm-se centrado em aspectos desta relação e nas suas implicações para a educação, investigação e desenvolvimento.

Uma das principais características desta parceria é a transferência de tecnologia. Autores como Etzkowitz e Leydesdorff (2000, p. 109) enfatizam que a transferência de tecnologia é um dos pilares fundamentais na relação universidade-empresa, permitindo a troca de conhecimento e inovação entre instituições acadêmicas e entre indivíduos. Esta colaboração também beneficia ambas as partes e leva ao desenvolvimento de novos produtos, processos e serviços.

Outra área importante é o desenvolvimento de recursos humanos. Programas de networking, estágios e bolsas de pesquisa oferecem oportunidades para estudantes e profissionais adquirirem experiência prática e aplicarem suas habilidades teóricas em um ambiente corporativo (BALDINI, GRIMALDI & SOBRERO, 2007, p. 333).

As colaborações universidade-indústria também estimulam a inovação. O acesso ao conhecimento coletivo e aos recursos partilhados pode aumentar a competitividade das empresas e as soluções para desafios complexos (Chesbrough, 2003).

Os benefícios desta relação são óbvios, incluindo a inovação, a disseminação do conhecimento e a criação de oportunidades de negócio. Contudo, também existem desafios a serem enfrentados, como a gestão da propriedade intelectual e as diferenças na cultura organizacional (PERKMANN & WALSH, 2007, p. 259).

Além disso, a presença de capitalistas de risco no ecossistema de inovação é essencial para financiar o crescimento das startups. A disponibilidade de mercados de capitais saudáveis e a vontade dos investidores de assumir riscos é um indicador importante da força do ecossistema de inovação (Etzkowitz & Klofsten, 2005, p. 6).

Em suma, a inovação desempenha um papel importante no estímulo à investigação, à inovação e ao empreendedorismo. Representam espaços complexos e interligados onde instituições educativas, empresas, governos e investidores se reúnem para promover o desenvolvimento económico e tecnológico.

## 2.6 EMPRESA JÚNIOR

De acordo com Brasil Júnior (2003), as empresas juniores são formadas por alunos matriculados em cursos de graduação em instituições de ensino superior, organizados em uma associação civil sem fins lucrativos, que tem por objetivo de

desenvolver projetos e serviços que contribuam para o desenvolvimento regional, além de oferece experiência profissional e a complementação da formação acadêmica através da aplicação de conhecimentos teóricos adquiridos em seu curso (FEJEPAR, 2017). A Empresa Júnior tem caráter de uma empresa real, sendo a realização de projetos que atendam as necessidades de micro e pequenos negócios.

A Empresa Júnior é uma associação cívica composta por grupos formados e administrados por acadêmicos de graduação. A associação sem fins lucrativos recebe os recursos do projeto exclusivamente para reinvestimento na própria empresa e não pode ser distribuído entre seus associados. Sendo uma agência autônoma e apartidária, a empresa júnior é responsável por todas as suas ações e a sua gestão está livre de qualquer interferência externa (DNA JÚNIOR, 2015, p. 6).

Segundo Cunha (2015), os jovens empreendedores trabalham em projetos orientados e aprovados por professores e profissionais da área de atuação, cuja finalidade é garantir o desenvolvimento do trabalho e seus requisitos técnicos, porém, a intervenção do no conselho de administração de jovens empreendedores ou na gestão de empresas juniores ou em determinados processos de tomada de decisão.

O conceito de Empresa Júnior surgiu em Paris em 1967, quando foi fundada na ESSEC (L'Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales de Paris) a primeira empresa júnior denominada Junior-Enterprise, trazendo a realidade empresarial aos estudantes franceses (JADE, 2017).

Em 1969, a Federação Francesa de Jovens Empresas - CNJE foi criada para representar mais de 20 empresas que operam no país, e em 1986 abrangeu mais de 100 jovens empresas francesas, culminando com a criação da Federação Europeia de Jovens Empresas - Jade (DNA JÚNIOR, 2015).

Ainda segundo Cunha (2015), a Iniciativa Empresa Júnior chegou ao Brasil por volta de 1987, quando o Sr. João Carlos Chaves, então presidente da Câmara de Comércio Franco-Brasileira, levou a ideia aos acadêmicos de Administração Vargas (FGV) da Fundação Getúlio, que são responsáveis pelo desenvolvimento de atividades para empresas juniores no Brasil. A partir de 1988, a primeira empresa júnior do país (denominada Júnior GV) iniciou suas atividades, prestando serviços como recursos humanos, finanças, marketing, organização e métodos.

Segundo o Brasil Júnior , existem mais de 20 mil empresários juniores no Brasil espalhados por mais de 900 empresas juniores, o que proporciona à rede mais de 17 mil projetos em 2019.

### 2.6.1 CONFEDERAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS JUNIORES - Brasil Júnior

No cenário dinâmico da educação superior, o Movimento Empresa Júnior (MEJ) surge como uma iniciativa inovadora para potencializar o desenvolvimento empreendedor dos universitários brasileiros. Fundada em agosto de 2003, a Confederação Brasileira de Empresas Juniores desempenha um papel crucial ao fornecer suporte e alinhamento estratégico para as empresas juniores em todo o país. Inspirada pela missão de formar empreendedores comprometidos, a Brasil Júnior, por meio de sua estrutura organizacional, desempenha funções fundamentais, incluindo representação, suporte, integração, regulamentação e expansão. Este contexto é alicerçado por uma estrutura sólida, composta pela Assembleia Geral, pelo Conselho Estratégico e pela Diretoria Executiva, cada um desempenhando um papel vital na condução e execução das metas estratégicas da confederação. Ao observarmos o Planejamento Estratégico da Rede Movimento Empresa Júnior de 2016, torna-se evidente a ênfase na vivência empresarial dos universitários por meio de projetos de qualidade, aprendizado em gestão e a promoção de uma cultura empreendedora, ilustrando assim a dedicação contínua ao desenvolvimento profissional e à formação de líderes do MEJ no cenário nacional. Brasil Júnior (2015).

Com o objetivo de tornar o Movimento Empresa Júnior reconhecido, dar suporte às empresas juniores de todo o país e impulsionar os resultados das mesmas, em agosto de 2003, foi fundada a Confederação Brasileira de Empresas Juniores. (DNA JÚNIOR, 2015).

Como missão da Brasil Júnior de formar, por meio da vivência empresarial, empreendedores comprometidos e capazes de desenvolver o mercado nacional (PE REDE, 2016), a BJ possui cinco funções principais: Representação, Suporte, Integração e Alinhamento, Regulamentação e Expansão.

A estrutura do Brasil Júnior é formada a partir de: Assembléia Geral, órgão de maior poder da instância, responsável pelo controle de toda confederação. Conselho Estratégico, composto por dois representantes de cada Federação confederada,

responsável pelo Planejamento Estratégico do Brasil Júnior. Diretoria Executiva, órgão executor dos objetivos do planejamento estratégico, da missão e visão da federação.

O Planejamento Estratégico da Rede Movimento Empresa Júnior (2016), define como ocorre a vivência empresarial dos universitários empreendedores por meio de três frentes: realização de projetos de qualidade, aprendizado por meio de gestão das empresas e cultura empreendedora, conforme figura 2 abaixo:

**Figura 2** - Estrutura de aprendizados aos universitários



Fonte: Brasil Júnior (2015 p.12).

## 2.7 CONSULTORIA ECONÔMICO-FINANCEIRA

A consultoria econômico-financeira exerce um papel vital no cenário empresarial, fornecendo direcionamento especializado para a tomada de decisões estratégicas relacionadas aos aspectos monetários de uma organização. Seus impactos são abrangentes e podem influenciar diretamente a saúde financeira e a sustentabilidade de uma empresa. Essencialmente, a consultoria econômico-financeira engloba uma variedade de serviços voltados para otimizar a gestão de recursos, mitigar riscos financeiros e maximizar os retornos. Esse processo inclui a análise detalhada de indicadores econômicos, projeções financeiras e o desenvolvimento de estratégias personalizadas. Conforme destacado por Smith (2019), essa abordagem personalizada é crucial, pois leva em consideração as particularidades do ambiente econômico em que a empresa está inserida.

Os impactos dessa consultoria manifestam-se em diversas dimensões. Primeiramente, ela contribui para a eficiência operacional, proporcionando uma

compreensão mais clara das finanças da empresa. Segundo Jones et al. (2020), ao identificar ineficiências e oportunidades de melhoria, a consultoria contribui para a alocação eficiente de recursos, promovendo uma gestão financeira mais assertiva.

Outro impacto relevante reside na capacidade de mitigar riscos financeiros. A consultoria econômico-financeira, ao antecipar ameaças potenciais e propor estratégias de prevenção, desempenha um papel preventivo e protetor para as organizações. Esse aspecto é ressaltado por Green (2018), que destaca a importância de uma abordagem proativa na gestão de riscos financeiros.

A importância da consultoria econômico-financeira torna-se ainda mais evidente em contextos econômicos dinâmicos e competitivos. À medida que as empresas buscam se adaptar a mudanças no mercado, a orientação especializada torna-se essencial para garantir a sustentabilidade e a competitividade. Conforme apontado por Brown (2021), a capacidade de resposta rápida às flutuações econômicas é fundamental, e a consultoria desempenha um papel crucial nesse processo.

## 2.8 DESENVOLVIMENTO REGIONAL NO CONTEXTO DE CONSULTORIA ACADÊMICA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O desenvolvimento regional é um tema de relevância incontestável, especialmente quando associado à consultoria acadêmica direcionada para micro e pequenas empresas (MPEs). Estas organizações, frequentemente consideradas pilares econômicos locais, desempenham um papel crucial no panorama regional. Ao discutir o desenvolvimento regional, é imperativo reconhecer o papel vital desempenhado pelas MPEs. Segundo estudos de Oliveira (2018), essas empresas desencadeiam efeitos significativos nas economias locais, gerando empregos, incentivando a inovação e contribuindo para a diversificação econômica. O autor destaca que as MPEs muitas vezes servem como catalisadoras do desenvolvimento, atuando como agentes propulsores da economia regional.

A consultoria acadêmica emerge como um instrumento estratégico para fortalecer as MPEs no contexto regional. De acordo com Pereira e Almeida (2021), a consultoria oferece uma abordagem estruturada para enfrentar desafios específicos enfrentados por essas empresas, proporcionando acesso a conhecimentos especializados e recursos analíticos. Além disso, destaca-se que a orientação

acadêmica promove a implementação de práticas inovadoras e estratégias eficazes, estimulando o desenvolvimento sustentável.

A consultoria acadêmica contribui para o desenvolvimento regional ao capacitar as MPEs a superar obstáculos e explorar oportunidades. Conforme observado por Sousa (2020), essa abordagem facilita a adaptação às mudanças do ambiente de negócios, promovendo a resiliência e a competitividade. Através da aplicação de metodologias avançadas e análises aprofundadas, a consultoria acadêmica alinha as práticas empresariais com as demandas contemporâneas, catalisando o desenvolvimento regional sustentável.

### 3. METODOLOGIA DA PESQUISA

O método de pesquisa torna-se substancial para o desenvolvimento deste trabalho visto que proporciona segurança por meio da análise de conhecimentos verídicos e seguros que auxiliam os pareceres científicos (LAKATOS, 2021). Visto isso, o método anteposto para tal é o dedutivo em virtude de que este tem em sua finalidade exprimir os conhecimentos já existentes, para que desta forma seja entendido a atuação das consultorias partindo de princípios gerais (MARCONI; LAKATOS, 2022).

A pesquisa tem como intuito compreender a influência da consultoria acadêmica nas micros e pequenas empresas em relação ao seu crescimento e desenvolvimento e em encontrar uma conclusão acerca dos impactos gerados no desenvolvimento regional da região que está situada. Esses resultados servirão como base do estudo de caso da Consultoria Acadêmica Unidavi. Segundo Robert K. Yin (2015) um estudo de caso é uma investigação que analisa um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto de vida real; quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente evidentes, e no qual múltiplas fontes de evidência são utilizadas (YIN, 2015, n.p)

A base desta pesquisa é básica, pois independe da aplicação prática. Seus fins a qualificam como descritiva e exploratória, uma vez que não se limita a descrever os impactos ocorridos nas empresas atendidas e o desenvolvimento dos acadêmicos, mas também busca tornar acessível informações sobre como as consultorias acadêmicas funcionam e são importantes. Segundo Gil (2018), a pesquisa exploratória tem como objetivo principal desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, enquanto a pesquisa descritiva busca obter informações mais detalhadas e precisas sobre o objeto estudado, e quando já se tem um conhecimento prévio a respeito do tema (p. 82).

Entende-se para o delineamento desta pesquisa que a abordagem qualitativa é a mais adequada. Na esfera das ciências sociais se aplica à ciência econômica buscando uma representação além de fatores meramente quantitativos, mas sim uma perspectiva abrangente da realidade, levando em consideração “os significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes” (MYNAIO, 2015, p. 21 apud MARCONI; LAKATOS, 2022).

Como técnica utiliza-se de pesquisa de campo, a qual é utilizada para coletar dados primários, especialmente em estudos qualitativos e estudos de caso, permitindo ao pesquisador obter insights aprofundados (YIN, 2018, p. 42). Essa pesquisa foi conduzida por meio da aplicação de um questionário para acadêmicos e egressos da instituição Unidavi que fazem ou fizeram parte da CAU, além das empresas atendidas por ela. Os participantes foram identificados por meio dos dados fornecidos pela própria Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU). O questionário consiste em questões fechadas de múltipla escolha, cujo objetivo é identificar os principais resultados alcançados pelas empresas após a atuação da Consultoria Acadêmica da Unidavi e a contribuição da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos acadêmicos.

Além da pesquisa de campo, a realização de entrevistas se tornou outro instrumento técnico de pesquisa. As entrevistas serão realizadas com os professores Elisandra Marluce de Brito Farias e Osmar Niquelatti, que são os contribuidores para a criação e dirigentes da CAU. As entrevistas serão não estruturadas, visando proporcionar maior conforto durante o processo e obter diversas informações sobre a história e atuação da consultoria. A abordagem não estruturada da entrevista oferece uma oportunidade de aprofundamento e compreensão dos significados atribuídos pelos participantes, permitindo capturar nuances e percepções individualizadas" (KVALE, 2007, p. 62).

## **4. INFLUÊNCIA DA CONSULTORIA ACADÊMICA DA UNIDAVI - CAU NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO ALTO VALE DO ITAJAÍ**

Neste capítulo, serão apresentados e analisados os dados pertinentes à Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU), sob a perspectiva tanto das empresas participantes quanto dos acadêmicos envolvidos. A análise das empresas abrange o período de participação em 2022, enquanto a perspectiva dos alunos se estende desde o início da consultoria acadêmica.

### **4.1 CAU - CONSULTORIA ACADÊMICA UNIDAVI**

A Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU) foi criada em 2020 através da associação dos professores da própria instituição de ensino Unidavi logo após o início da pandemia COVID-19. O intuito da construção da consultoria é auxiliar as micro e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí fomentando o crescimento e desenvolvimento das mesmas em meio ao cenário pandêmico, além de ampliar a atuação social da universidade. Segundo Elisandra Farias a CAU iniciou seu ciclo como um projeto de extensão e logo se tornou um programa. O projeto tinha como duração de três meses, no entanto, a demanda pelos trabalhos de apoio que a consultoria acadêmica unidavi oferece teve uma grande procura e foi então que se enquadrou nesse novo modelo.

A Unidavi é uma instituição comunitária, que além de um motor de ensino, também é um apoio à sociedade. Tendo isso em mente, a responsabilidade social é um dos pilares que norteiam suas ações, e ao criar esse programa de consultoria voltado às empresas de micro e pequeno porte a instituição abraça esse pilar. (Elisandra Marluce de Brito Farias, 2023).

O perfil de empresas que fazem parte do programa são de micro e pequeno porte que faturam até R\$ 360.000,00 anual independente do setor de atuação, ou seja, podem ser indústrias, comércio, prestadoras de serviço ou até mesmo empresas do setor agrícola. As ações são voltadas aos problemas que as empresas desejam resolver em relação às áreas de finanças, marketing, custos, gestão de

pessoas e logística. Elisandra cita que a área mais procurada na CAU é a de custos e segundo marketing e custos. Segundo Relatório Anual da CAU, as áreas mais procuradas em 2022 foram custos, contábil e gestão de pessoas, conforme mostra o gráfico abaixo:

**Gráfico 1 - Áreas mais procuradas em 2022**

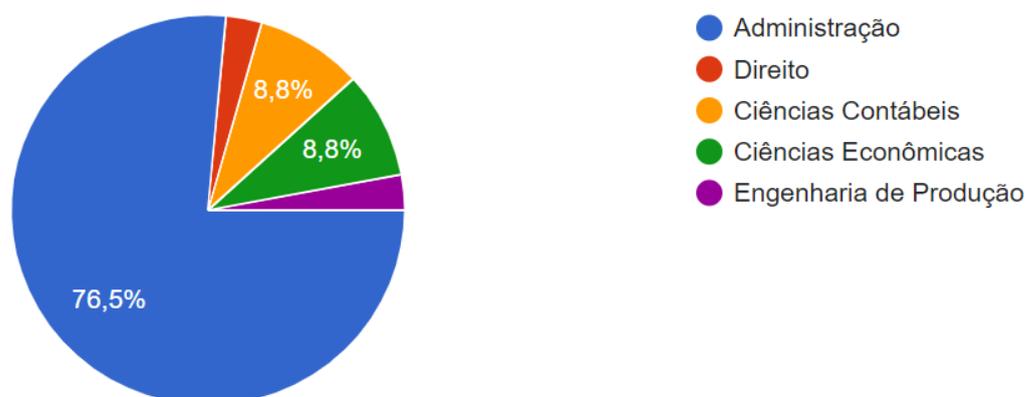


**Fonte:** Relatório CAU (2022)

Além disso, a CAU também atende empresas que estão em processo de iniciar a jornada empreendedora e auxilia no processo de desenvolvimento de plano de negócios, além de ajudar na incubação no GTEC - Núcleo Gerador de Empresas de Desenvolvimento Integrado de Incubação caso necessário (Osmar Niquelatti, 2023)

Segundo dados fornecidos pelo Relatório Anual da CAU, foi possível identificar que no ano de 2022 participaram do projeto cerca de 33 empresas em diversas áreas de atuação e contou com a participação de 34 alunos (Relatório CAU, 2022).

**Gráfico 2** - Acadêmicos e suas graduações para os projetos de 2023.



**Fonte:** Relatório CAU (2022)

As ações junto a empresa são feitas após um diagnóstico e desenho do plano de ação. Após essa primeira etapa os alunos que fazem parte do programa junto aos professores especialistas aplicam os conhecimentos para resolução dos problemas. Esse projeto tem sempre um início, meio e fim bem definidos.

A CAU possui alguns apoios para o desenvolvimento de atividade e em 2022 foi contemplada em dois programas da Fapesc, um envolvendo Apoio ao Empreendedor e outro relacionado apoio aos grupos de pesquisa da ACAFE.

Além de apoio através de projetos a Consultoria Acadêmica Unidavi conta com algumas parcerias sendo elas: Casa do empreendedor que visa ajudar o empreendedor no seu processo de desenvolvimento através das áreas citadas anteriormente. CRAVIL, também é uma parceira da consultoria e essa visa construir com ações para os associados no âmbito de custos.

A CAU desenvolve ações relacionadas à consultoria de MPEs, mas trabalha diretamente com o laboratório de finanças que fica em anexo. O principal objetivo desse laboratório “ A ideia é incentivar os estudantes a buscarem, quando necessário, orientação nesta área, que é importante para o sucesso pessoal” (Relatório CAU, 2022). Foram realizados 14 atendimentos divididos entre os polos de Rio do Sul - SC, Presidente Getúlio - SC e Taió nas áreas de previdência privada, planejamento financeiro e orçamento pessoal.

Os principais desafios que a CAU enfrenta hoje é o fato de não ter profissionais suficientes para atender os a demanda excessiva. Hoje a consultoria conta com professores especialistas em cada área e que acompanham os acadêmicos e egressos que possuem expertise para tratarem sozinhos seus

projetos. Algumas formas de burlar este desafio é incentivar os egressos do curso de gestão a fazerem parte da CAU ao término da graduação e que desta forma consiga se tornar um consultor. (Elisandra Marluce de Brito Farias, 2023).

O CAU tem como propósito possibilitar a experiência prática aos acadêmicos das áreas de gestão e abrindo para as demais esferas acadêmicas, além, e conectar ainda mais a universidade e as empresas e através desses projetos é possível unir todos esses pontos. (Osmar Niquelatti, 2023).

#### 4.2 CAU: IMPACTO DA CONSULTORIA ACADÊMICA NAS MICRO E PEQUENAS EMPRESA DO ALTO VALE DO ITAJAÍ

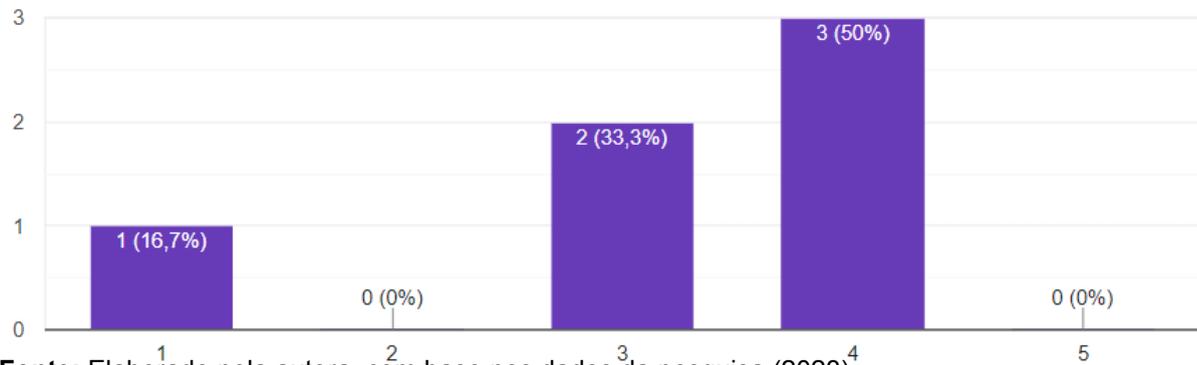
Considerando a capacidade de assistência e crescimento empresarial proporcionada pelas consultorias conduzidas pela CAU, com notáveis contribuições para o desenvolvimento regional, a pesquisa é elaborada com foco nas empresas que participaram do programa. Dessa maneira, busca-se compreender os principais benefícios e desafios associados ao programa de consultoria acadêmica.

Nesse contexto, a pesquisa fundamenta-se nas principais temáticas abordadas pela consultoria, possibilitando a identificação dos impactos de sua atuação. As áreas em foco compreendem: finanças, marketing, custos, produção, gestão de pessoas, estratégia, plano de negócios e direito empresarial.

A amostra adquirida conta com seis empresas que tiveram uma consultoria aplicada pela CAU no ano de 2022.

Em relação à influência positiva da consultoria em seus resultados, observa-se que 50% das empresas acreditam que houve impacto positivo. Este mesmo percentual é identificado ao analisar a influência neutra. Logo, pode-se inferir que o restante das empresas participantes da amostra percebeu pouca ou nenhuma influência positiva, conforme ilustra o gráfico a seguir. Essa distribuição de respostas sugere uma divisão equitativa entre percepções de impacto positivo, neutro e reduzido ou inexistente, destacando a diversidade de experiências das empresas após a consultoria da CAU.

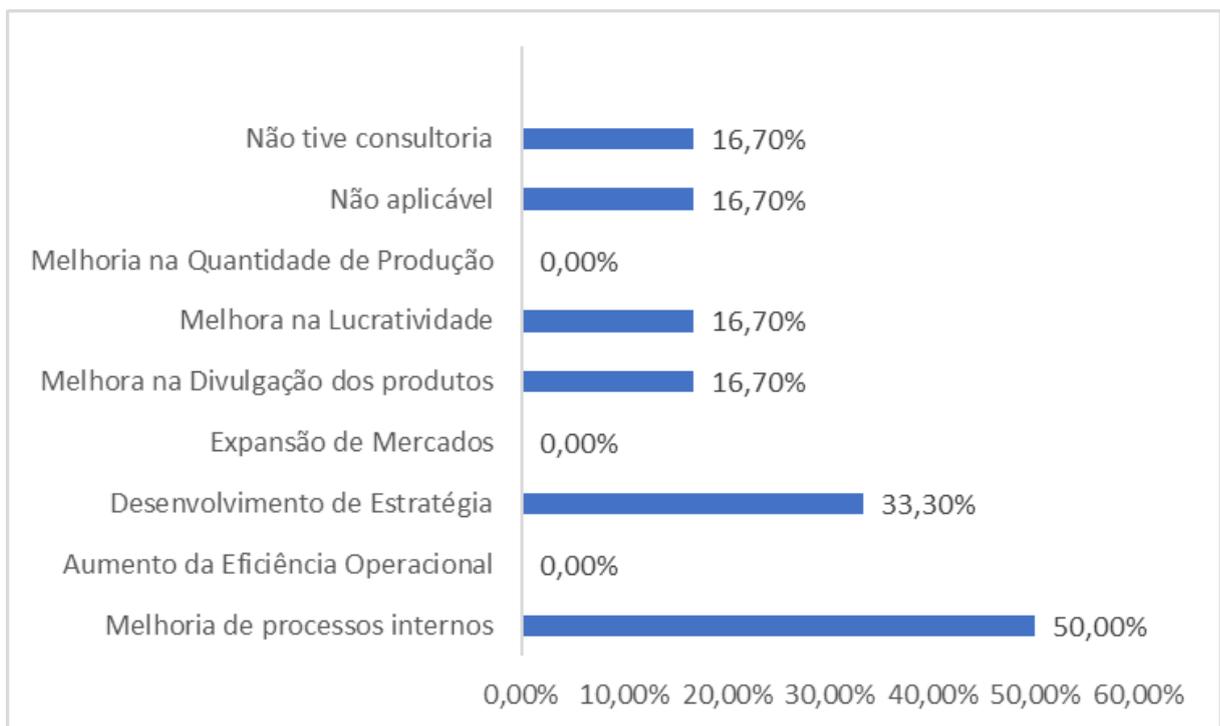
**Gráfico 3** - Influência no desempenho da empresa.



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)<sup>4</sup>

O Gráfico 4 a seguir, analisa as áreas específicas que houve influência da consultoria acadêmica:

**Gráfico 4** - Áreas específicas de maior influência



Fonte: Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

A predominância da influência da melhoria nos processos internos, representando 50%, destaca a importância desses ajustes para enfrentar os desafios enfrentados pelas Micro e Pequenas Empresas na amostra analisada. A identificação de potenciais problemas decorrentes de deficiências nos processos

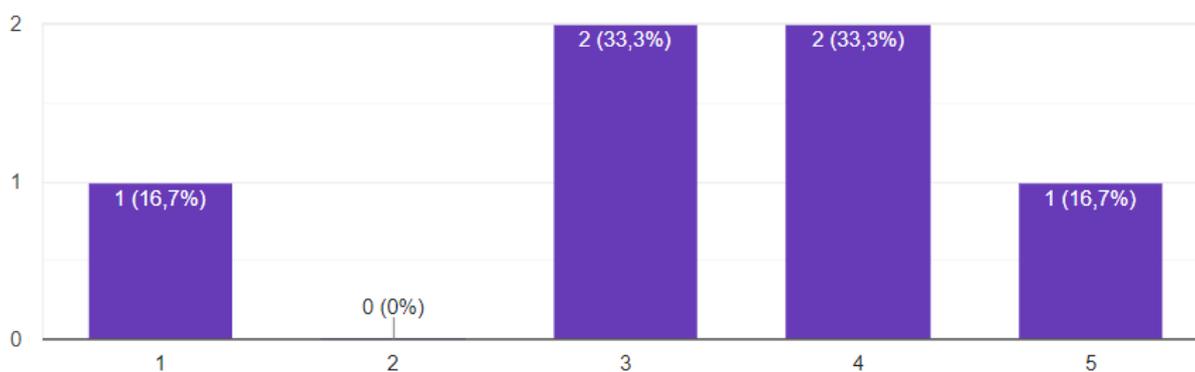
internos ressalta a importância de abordagens específicas para aprimorar a eficiência operacional e a gestão interna. O fato de empresas de menor porte frequentemente adotarem poucos processos, muitas vezes pouco definidos, destaca a pertinência da intervenção da CAU, que busca mitigar essas deficiências e otimizar os resultados das empresas participantes.

O desenvolvimento de estratégias, correspondendo a 33,3%, representa outra área significativa de impacto. Este resultado sugere que a consultoria da CAU tem desempenhado um papel fundamental na orientação das empresas para o desenvolvimento e implementação de estratégias eficazes, contribuindo para o alcance de metas e objetivos organizacionais.

Quanto às demais áreas de aprimoramento, como a lucratividade e a divulgação de produtos e serviços, ambas contribuindo com 16,7% cada, apontam para a diversidade de focos de intervenção proporcionados pela consultoria. Essa abordagem de multiáreas sugere uma estratégia abrangente para elevar a eficiência operacional, a rentabilidade e a visibilidade das empresas frente ao mercado.

É importante destacar que a não identificação de melhorias em nenhuma área por algumas empresas participantes pode indicar a necessidade de uma análise mais detalhada sobre os motivos disso. A possibilidade de não conclusão do projeto como um fator potencial destaca a importância de avaliar a efetividade da consultoria em sua totalidade.

**Gráfico 5** - Grau de satisfação da empresa em relação à Consultoria Acadêmica Unidavi.



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

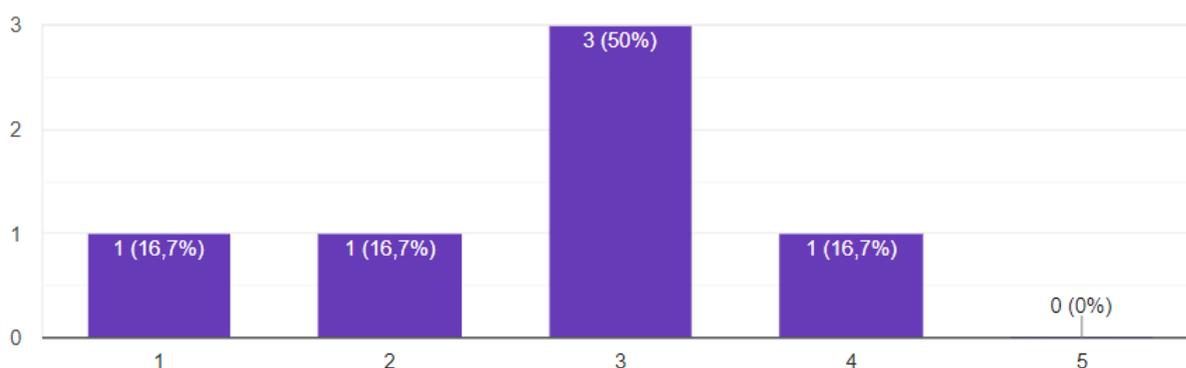
Trazendo uma perspectiva *Net Promoter Score* (NPS), que em português significa Pontuação Líquida do Promotor, percebe-se uma distribuição variada nas

respostas das empresas participantes em relação à satisfação com a consultoria oferecida pela CAU. Cerca de 33,3% das empresas avaliaram sua satisfação como neutra, indicando uma posição intermediária em relação à experiência proporcionada pela consultoria.

Os promotores, que expressam satisfação, foram divididos entre 33,3% satisfeitos e 16,7% muito satisfeitos. Essa divisão reflete uma satisfação positiva e significativa por parte de uma parcela considerável das empresas, ressaltando a capacidade da CAU de gerar níveis de satisfação que variam de moderada a elevada entre os participantes.

Contudo, a presença de detratores, representando 16,7% do total, indica que uma parcela das empresas teve uma experiência menos satisfatória com a consultoria. Ao investigar mais a fundo, observou-se que esses detratores não concluíram efetivamente a mentoria junto aos profissionais da CAU. Essa correlação sugere que a não conclusão do processo de mentoria pode ter influenciado negativamente a percepção dessas empresas, destacando a importância da conclusão efetiva das atividades propostas para otimizar os resultados e a satisfação global.

**Gráfico 6** - Influência da consultoria na superação de desafios



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

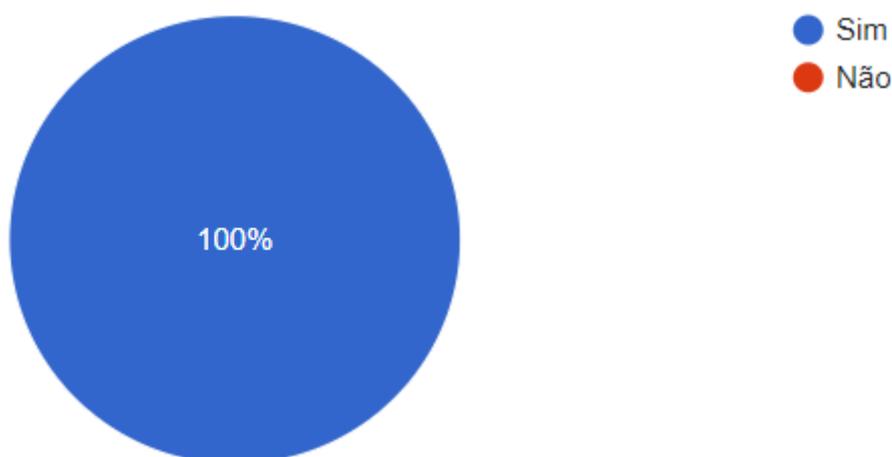
Em relação de superar os desafios enfrentados pelas empresas por meio da consultoria, a análise revela uma variedade de percepções entre os participantes. Cerca de 50% das empresas indicaram que experimentaram uma influência média, sugerindo um impacto moderado na superação de seus desafios. Este resultado

aponta uma contribuição significativa da consultoria da CAU na abordagem e resolução dos obstáculos identificados pelas empresas.

Outros 16,7% das empresas relataram uma boa influência, indicando que a consultoria teve um impacto positivo mais substancial em suas operações e estratégias. Essa parcela destaca a eficácia da intervenção da CAU em proporcionar soluções que foram percebidas em suas operações.

Entretanto, 33,3% das empresas indicaram nenhuma ajuda ou pouca influência. Esse dado foi novamente observado por ter algumas empresas que não concluíram a consultoria e apontaram ser por falta de profissionais disponíveis que supririam suas necessidades. Essa observação é crucial, pois destaca a importância não apenas da qualidade da consultoria, mas também da disponibilidade e engajamento dos profissionais envolvidos na implementação das recomendações da CAU.

#### **Gráfico 7 - Recomendação a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU)**



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

O fato de 100% das empresas participantes indicarem a CAU, mesmo considerando que algumas não puderam usufruir plenamente dos resultados obtidos no processo de consultoria, destaca a percepção geralmente positiva em relação à qualidade dos serviços prestados pela consultoria. Essa unanimidade nas recomendações sugere uma confiança na expertise e eficácia da CAU por parte das empresas atendidas.

É notável que, mesmo para aquelas empresas que enfrentaram desafios na implementação ou não conseguiram aproveitar completamente os resultados da consultoria, a recomendação persiste. Isso pode indicar que, apesar de eventuais obstáculos, essas empresas reconhecem o valor agregado pela CAU e acreditam que a consultoria oferece benefícios para o ecossistema das micros e pequenas empresas.

Essa tendência reforça a ideia de que a CAU está conectada com as necessidades e demandas do ecossistema das micro e pequenas empresas. A confiança depositada pela totalidade das empresas participantes não apenas valida a qualidade dos serviços prestados pela CAU, mas também fortalece os laços entre a universidade e a sociedade.

A persistente procura pelos serviços da CAU, mesmo diante de desafios identificados, ressalta a importância da adaptabilidade da consultoria em atender às diversas realidades e necessidades das micro e pequenas empresas. Essa capacidade de se ajustar às circunstâncias específicas das empresas clientes pode ser um diferencial significativo, consolidando a CAU como uma parceira confiável é essencial no desenvolvimento e aprimoramento dessas organizações.

### **Análise 8** - Melhorias ou mudanças para o projeto de consultoria acadêmica

Entendo que a CAU se empenhou em ajudar minha empresa mas não encontrou profissionais da Unidavi que se dispuseram a colaborar com as necessidades da minha empresa.

Oportunidade

Acompanhamento em loco para conhecer a realidade do negócio!

Mentoria coletivas e ações em conjunto

**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

As respostas fornecidas revelam algumas percepções e sugestões importantes sobre como maximizar o impacto dos projetos de consultoria acadêmica nas micro e pequenas empresas (MPEs).

Uma das respostas destaca que, embora a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU) tenha demonstrado empenho em auxiliar a empresa, a dificuldade residia na disponibilidade de profissionais da Unidavi dispostos a colaborar com as

necessidades específicas da empresa. Essa observação aponta para a importância de uma maior alinhamento entre as competências dos profissionais acadêmicos e as demandas específicas das MPEs, destacando a necessidade de uma seleção mais precisa e criteriosa dos consultores. Essa resposta também pode se referenciar a falta de profissionais que é um desafio enfrentado pela CAU hoje.

A terceira resposta destaca a importância do acompanhamento in loco para compreender a realidade do negócio das MPEs. A sugestão de mentorias coletivas e ações conjuntas enfatiza a necessidade de uma abordagem mais imersiva e colaborativa. Isso sugere que uma presença física mais robusta dos consultores pode contribuir para uma compreensão mais aprofundada das peculiaridades de cada negócio, possibilitando a entrega de soluções mais personalizadas e eficazes. Hoje a CAU já faz visita no local, mas de qualquer forma foi citada como melhoria.

Em resumo, as respostas destacam a necessidade de um alinhamento mais eficaz entre as competências dos consultores acadêmicos e as demandas específicas das MPEs, bem como a exploração de oportunidades mais amplas e uma abordagem mais imersiva e colaborativa nos projetos de consultoria.

#### 4.3 CAU: IMPACTO DA CONSULTORIA ACADÊMICA AO APRENDIZADO E DESENVOLVIMENTO DOS ACADÊMICOS

A consultoria acadêmica representa um componente essencial no cenário educacional, desempenhando um papel fundamental no aprendizado e desenvolvimento dos acadêmicos. Através da consultoria, os acadêmicos têm a oportunidade de integrar teoria e prática, aplicando os conceitos aprendidos em sala de aula a desafios do mundo real. Nesse contexto, a análise crítica, a resolução de problemas e a tomada de decisões fundamentadas tornam-se habilidades cultivadas, proporcionando uma abordagem mais holística ao processo de aprendizado.

Ao traçar um perfil dos acadêmicos que integraram a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU), observamos uma boa distribuição entre as áreas de formação. Segundo os dados da pesquisa a graduação em Engenharia de Produção desponta como a mais representativa, compreendendo 40% do total dos acadêmicos envolvidos. Essa predominância sugere que pode estar relacionado à afinidade dos

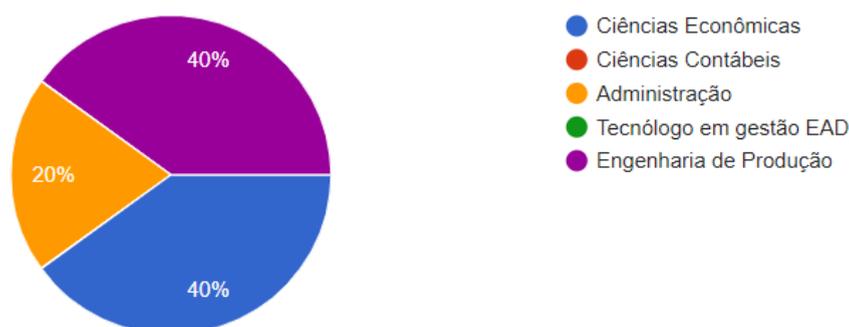
conhecimentos adquiridos durante a graduação com as demandas práticas abordadas pela CAU, como custos e a própria produção.

De maneira semelhante, Ciências Econômicas também corresponde a 40% do total, evidenciando uma participação equitativa com a Engenharia de Produção. A presença igualitária dessas duas áreas de formação destaca uma diversificação interessante de conhecimentos, indicando uma abordagem multidisciplinar nas soluções oferecidas pela CAU.

A Administração, embora represente 20% da pesquisa, não deve ser subestimada, pois ainda contribui significativamente para a diversidade de competências e perspectivas trazidas para a CAU. Dadas as informações fornecidas no Relatório de Ações CAU - 2022 dos 34 alunos participantes das ações 78,1% corresponde ao curso de graduação de Administração, a pensar deste número não acompanha o dado da pesquisa desenvolvida durante o trabalho de conclusão.

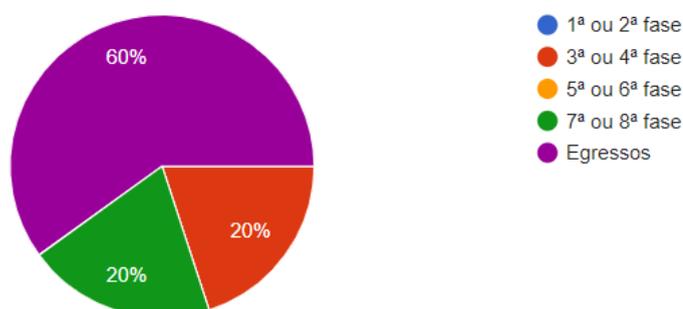
A diversidade nas formações acadêmicas dos participantes da CAU é um ponto forte, proporcionando uma riqueza de perspectivas e abordagens que podem se traduzir em soluções mais abrangentes e eficazes para os desafios enfrentados pelas empresas atendidas pela consultoria. Conforme demonstra o Gráfico a seguir:

**Gráfico 9** - Curso de graduação



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

**Gráfico 10** - Fase da graduação que estava quando fez parte da CAU



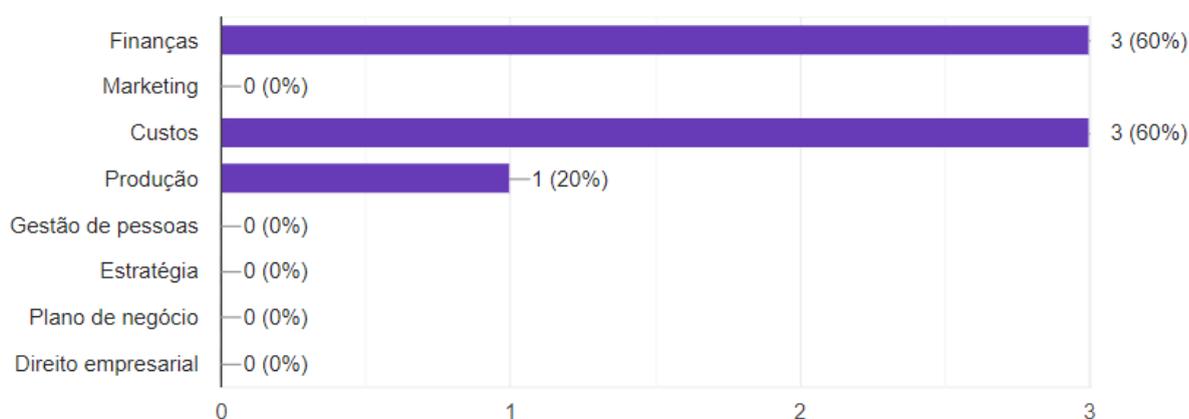
**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Ao verificar a fase da graduação dos consultores que participaram da Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU), identificamos uma distribuição diversificada que reflete uma riqueza de experiências e conhecimentos. Notavelmente, 60% dos consultores são egressos, indicando que já concluíram a graduação. Essa quantidade de egressos traz uma base sólida de conhecimentos acadêmicos e experiência prática, contribuindo para uma equipe de consultoria com uma perspectiva consolidada e aplicável.

Outros 20% dos consultores estavam entre a 3ª e 4ª fase da graduação, enquanto mais 20% estavam situados entre a 7ª e 8ª fase do curso. Essa distribuição diversificada de fases acadêmicas entre os consultores é notável, pois assim como os egressos os acadêmicos também têm uma abordagem abrangente e enriquecedora nas atividades de consultoria acadêmica. Os consultores mais jovens, nas fases iniciais, podem trazer uma perspectiva fresca, atualizada para os desafios enfrentados pelas empresas.

A diversidade de fases acadêmicas não apenas contribui para a amplitude de perspectivas, mas também fomenta uma dinâmica de aprendizado mútuo dentro da equipe da CAU. A troca de conhecimentos entre consultores com diferentes níveis de experiência acadêmica pode ser um fator-chave no sucesso das soluções propostas e na promoção do desenvolvimento profissional dos próprios consultores.

**Gráfico 11** - Temática de atuação



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

As principais áreas de atuação dos consultores da Consultoria Acadêmica

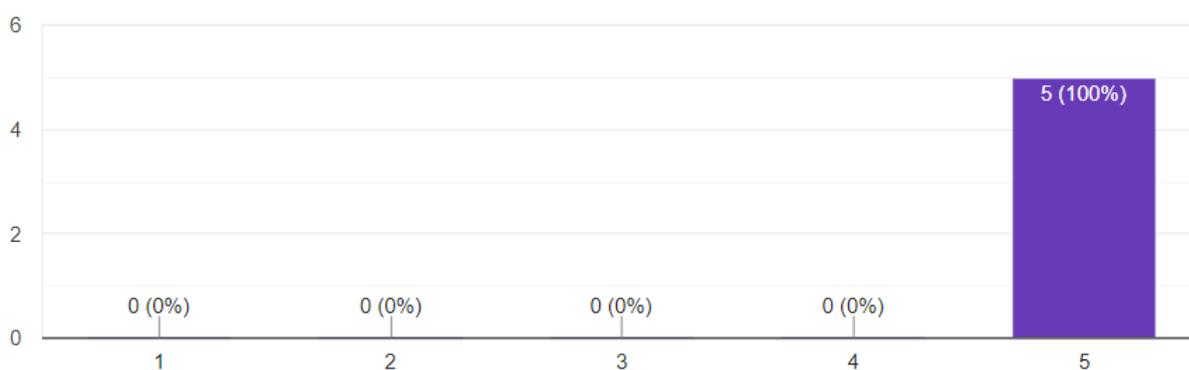
Unidavi (CAU), destaca-se uma distribuição interessante que reflete uma variedade de focos estratégicos. É possível observar que tanto custos quanto finanças estão como as áreas predominantes de atuação, cada uma com uma significativa parcela de 50%. Essa igualdade na distribuição mostra uma abordagem equilibrada na aplicação do conhecimento dos consultores, com metade da ênfase direcionada para a gestão de custos e a outra metade para a área financeira.

A escolha de focar em custos indica uma preocupação por parte das empresas com a eficiência operacional e a otimização de recursos. Por outro lado, a ênfase em finanças sugere uma abordagem voltada para a gestão financeira mais ampla, considerando estratégias de investimento, financiamento e análise de desempenho financeiro e fluxo de caixa.

Além disso, a área de produção, com 20%, embora represente uma proporção menor, essa parcela indica que há uma conscientização sobre a importância da eficiência na produção e na cadeia de suprimentos.

Essa diversidade de focos é particularmente benéfica, permitindo que a CAU atenda às diversas necessidades e desafios enfrentados pelas empresas de maneira abrangente.

**Gráfico 12** - Importância da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências profissionais



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

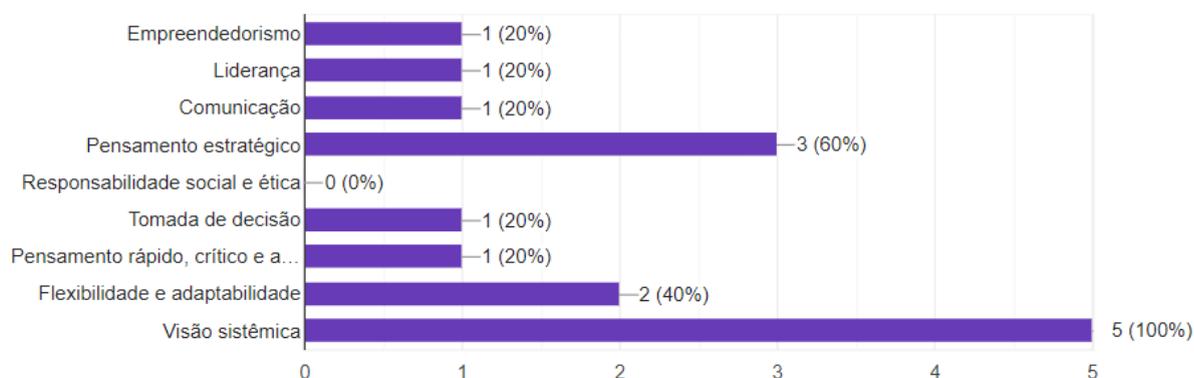
A totalidade dos participantes expressou, de forma unânime, a importância considerável da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências profissionais. A resposta unívoca ressalta a percepção positiva e abrangente dos

participantes sobre o impacto e a relevância dessa experiência em suas trajetórias profissionais.

A unanimidade na afirmação da importância mostra que os participantes reconhecem a consultoria acadêmica como um catalisador significativo para o aprimoramento de suas competências profissionais. Essa visão coesa pode estar fundamentada na percepção de que a consultoria oferece uma base única para a aplicação prática de conhecimentos teóricos, aquisição de habilidades específicas e desenvolvimento de competências cruciais para o contexto profissional.

A resposta homogênea também pode indicar que a consultoria acadêmica é percebida como uma experiência integral e valiosa na preparação dos participantes para os desafios do mercado de trabalho. Essa visão unificada fortalece a relevância da consultoria como uma ferramenta eficaz no desenvolvimento abrangente das competências necessárias para enfrentar as demandas profissionais em diversas áreas.

**Gráfico 13** - Competências e habilidades profissionais adquiridas com a atuação nos projetos da CAU



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Ao examinar as competências dos consultores envolvidos na Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU), emerge uma distribuição equitativa que reflete uma rica variedade de habilidades e conhecimentos. Notavelmente, as competências em Empreendedorismo, Liderança, Comunicação, Tomada de Decisão e Pensamento Rápido, Crítico e Analítico estão todas distribuídas de maneira uniforme, cada uma correspondendo a 20%. Essa distribuição equilibrada destaca a diversidade de

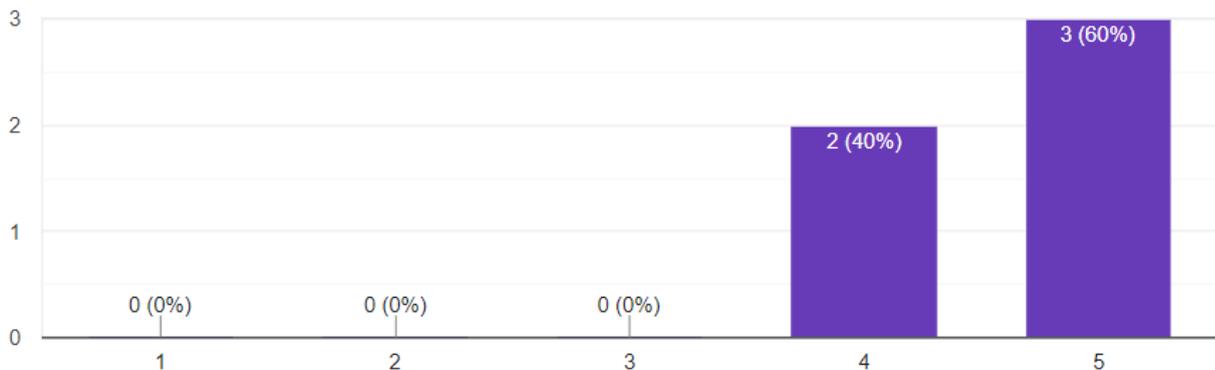
habilidades individuais entre os consultores, criando uma base sólida para abordagens complementares e colaborativas.

Pensamento Estratégico se destaca como uma competência mais amplamente representada, abrangendo 60% dos participantes. Essa ênfase mostra a capacidade coletiva de pensar de maneira estratégica, antecipando desafios e identificando boas oportunidades.

A competência em Flexibilidade e Adaptabilidade, atingiu 40% dos consultores, demonstra uma atenção consciente à capacidade de se ajustar a mudanças e responder a novos desafios. Essa habilidade é importante em ambientes empresariais dinâmicos e pode contribuir para a eficácia da consultoria ao lidar com situações em constante evolução.

No que diz respeito à Visão Sistêmica, todos os participantes indicaram ter desenvolvido essa habilidade durante a atuação, atingindo 100%. Isso destaca um comprometimento coletivo com uma perspectiva integrada, na qual os consultores compreendem e abordam os desafios empresariais considerando o panorama mais amplo.

**Gráfico 14** - Ajuda e melhoramento das habilidades de resolução de problemas



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Dos entrevistados cerca de 60% indicaram que a consultoria teve um impacto significativo e auxiliou de maneira significativa no desenvolvimento da habilidade de resolução de problemas. Esse resultado apresenta um impacto positivo e expressivo da Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU) no aprimoramento das capacidades dos participantes em abordar e solucionar desafios complexos.

Além disso, 40% dos entrevistados afirmaram que a consultoria "apenas ajudou" em relação à habilidade de resolução de problemas. Essa resposta indica que, embora possa não ter sido uma transformação radical, a intervenção da CAU ainda proporcionou mudanças perceptíveis.

A distribuição dessas respostas reflete uma variação nas percepções, o que é normal dada a diversidade de experiências e expectativas individuais. O fato de uma maioria expressiva destacar uma contribuição significativa reforça a eficácia geral da consultoria no desenvolvimento da habilidade de resolução de problemas.

### **Análise 15** - Principais desafios que você enfrentados

Elaboração de planilhas e validação das informações

Gestão do tempo e aplicação

Consolidação das informações

Comunicação, e a resolução foi com auxílio de estratégias mais pontuais a cada situação.

O principal desafio foi relacionado à falta de informações e dados disponíveis por parte das empresas envolvidas. A ausência de registros adequados levou-me a desenvolver ferramentas personalizadas para a coleta eficiente de dados. Essa etapa inicial foi crucial para possibilitar o início efetivo do trabalho de consultoria.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Ao analisar as respostas sobre os principais desafios enfrentados por participantes em projetos de consultoria acadêmica e suas estratégias de enfrentamento, emergem alguns pontos cruciais.

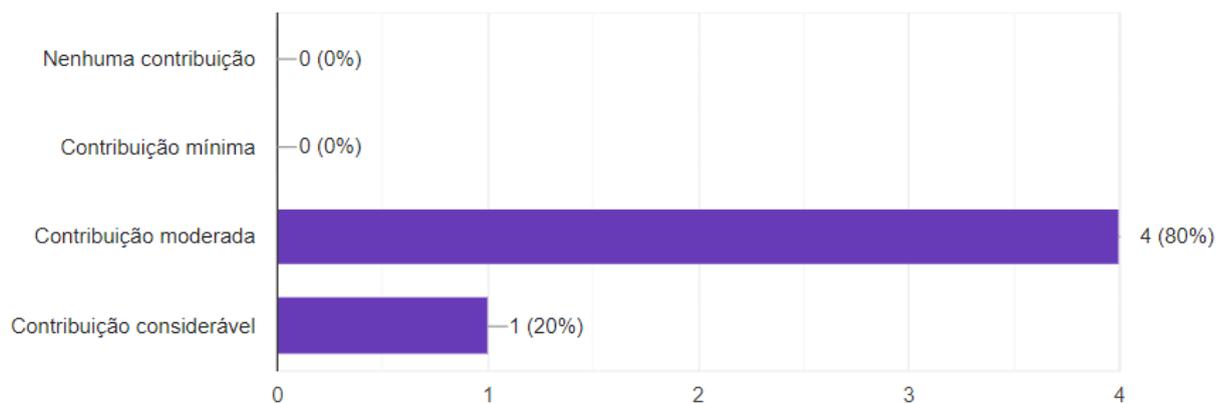
A elaboração de planilhas e validação de informações destaca a importância das habilidades técnicas na manipulação eficiente de dados. A gestão do tempo e aplicação demonstra a necessidade de uma abordagem disciplinada para cumprir prazos e priorizar tarefas.

A consolidação de informações ressalta a complexidade envolvida, exigindo habilidades analíticas profundas. A comunicação eficaz é fundamental, e a adoção de estratégias pontuais destaca a necessidade de uma abordagem adaptativa na interação com as partes envolvidas.

A falta de informações e dados disponíveis é um desafio comum das micro e pequenas empresas, e foge dos alcances da CAU.

Em conjunto, essas respostas demonstram a diversidade de desafios em projetos de consultoria, abrangendo desde aspectos técnicos até questões de gestão e comunicação.

**Gráfico 16** - Contribuição para o desenvolvimento de habilidades de trabalho em equipe e colaboração



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Quanto ao aprimoramento das habilidades interpessoais, observa-se que 80% dos entrevistados destacaram uma contribuição considerável por parte da consultoria, enquanto 20% indicaram uma contribuição moderada. Esses resultados apontam para um impacto notável e positivo na melhoria das habilidades interpessoais dos participantes, com a maioria expressando uma influência significativa.

A predominância de respostas que indicam uma contribuição considerável destaca a eficácia da consultoria no desenvolvimento dessas habilidades essenciais. A capacidade de interagir e comunicar efetivamente é crucial em projetos de consultoria, onde a colaboração e o entendimento mútuo são fundamentais para o sucesso.

O fato de 20% indicarem uma contribuição moderada também é relevante, pois sugere que, mesmo para alguns participantes, houve um impacto positivo nas habilidades interpessoais, embora em uma escala um pouco mais moderada. Essa diversidade de respostas pode refletir a natureza individualizada do desenvolvimento

interpessoal, influenciada por variáveis como experiência prévia, estilo de comunicação e preferências pessoais.

**Análise 17** - Principais aprendizados obtido com o projetos de consultoria acadêmica que podem ser aplicados em seu futuro profissional

Noções de custo
Prática de custos
Adquirir experiência para aplicação futura em empreendimento próprio.
<p>Aprimorei minha capacidade de comunicar ideias complexas de maneira clara e acessível, essencial para apresentações e relatórios;</p> <p>Ganhei conhecimento prático em planejamento e execução de projetos, desde a definição de metas até a entrega final;</p> <p>Aprimorei minha capacidade de tomar decisões informadas em situações complexas;</p> <p>Ganhei flexibilidade ao lidar com mudanças inesperadas nos projetos, desenvolvendo a habilidade de se adaptar rapidamente a novos cenários;</p>

**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Ao analisar as respostas sobre os principais aprendizados obtidos ao trabalhar em projetos de consultoria acadêmica, uma série de aspectos significativos foram citados. Em primeiro lugar, há uma ênfase na aquisição de conhecimentos práticos relacionados a noções e práticas de custos, fornecendo uma base sólida em aspectos financeiros que podem ser aplicados em futuros empreendimentos.

Além disso, destaca-se o aprimoramento das habilidades de comunicação, evidenciado pela capacidade de expressar ideias complexas de maneira clara e acessível. Essa competência é considerada essencial para apresentações e relatórios, destacando a importância do desenvolvimento de habilidades de comunicação eficazes.

O ganho de conhecimento prático em planejamento e execução de projetos é apontado como uma conquista significativa. Isso abrange desde a definição de metas até a entrega final, evidenciando uma compreensão abrangente do ciclo de vida de projetos e a capacidade de traduzir teoria em prática.

Outro aprendizado relevante é aprimorar a capacidade de tomar decisões informadas em situações complexas. Este aspecto traz a ênfase a importância da

consultoria acadêmica no desenvolvimento de habilidades decisórias, uma competência vital em contextos profissionais dinâmicos e desafiadores.

A resposta que destaca a flexibilidade ao lidar com mudanças inesperadas nos projetos ressalta a importância da adaptabilidade. Essa habilidade de se ajustar rapidamente a novos cenários é uma habilidade valiosa no ambiente profissional, onde a capacidade de lidar com imprevistos pode ser determinante para o sucesso.

Em resumo, os aprendizados destacados pelos participantes incluem aquisição de conhecimentos práticos em custos, aprimoramento das habilidades de comunicação, compreensão abrangente do planejamento e execução de projetos, capacidade de tomar decisões informadas e flexibilidade para lidar com mudanças inesperadas. Esses elementos combinados representam uma base sólida para a aplicação bem-sucedida desses aprendizados em futuras carreiras profissionais e até mesmo nos projetos que desempenham na CAU.

**Análise 18** - Quais melhorias ou mudanças poderiam ser feitas nos projetos de consultoria

Acho que seria interessante desenvolver uma vertente pra quem ainda não entrou na faculdade, pois assim o jovem pode ter uma ideia sobre como funciona o dia a dia após a formação acadêmica. Não me refiro a ele atender uma demanda, mas auxiliar, como um aprendiz mesmo.

Começar de forma prática mais cedo e preferencialmente de forma atrelada ao conhecimento teórico passado em sala de aula.

Acredito que seria interessante estabelecer um sistema robusto de feedback, com avaliações detalhadas e orientações construtivas, permitindo ajustes e intervenções oportunas para garantir que os objetivos de aprendizagem sejam alcançados.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

Algumas sugestões apresentadas sobre possíveis melhorias nos projetos de consultoria acadêmica para maximizar o impacto no desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos, algumas recomendações significativas apareceram.

A primeira sugestão destaca a importância de desenvolver uma vertente para aqueles que ainda não ingressaram na faculdade. Propõe-se proporcionar uma

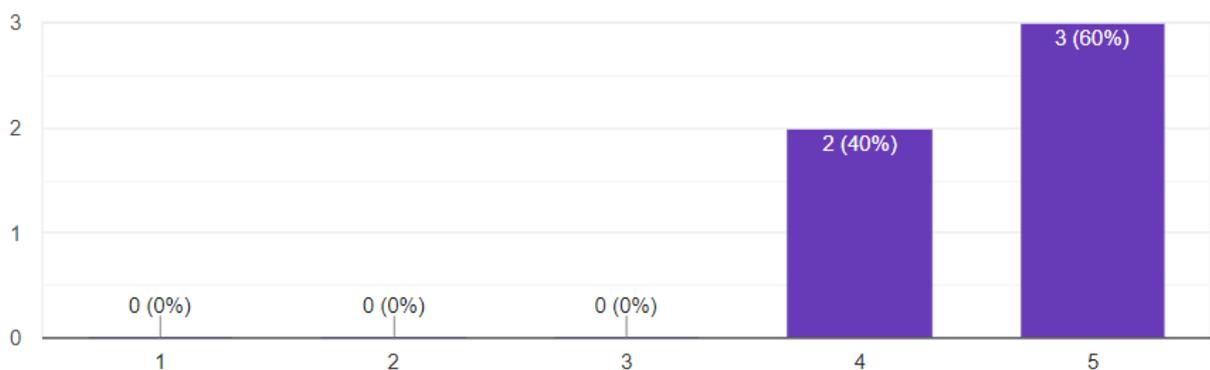
visão prática do ambiente profissional antes mesmo do início acadêmico, permitindo que os jovens compreendam melhor o cotidiano após a formação acadêmica

A segunda sugestão enfatiza o início mais cedo e prático dos projetos, idealmente vinculado ao conhecimento teórico transmitido em sala de aula. Essa abordagem sugere uma integração mais efetiva entre a teoria e a prática desde o início, proporcionando aos alunos uma experiência mais imersiva e aplicada desde as fases iniciais do curso.

A terceira sugestão ressalta a importância de estabelecer um sistema robusto de feedback, com avaliações detalhadas e orientações construtivas. Esse mecanismo de feedback permitiria ajustes e intervenções oportunos, assegurando que os objetivos de aprendizagem sejam alcançados de maneira mais eficaz. Essa abordagem orientada a feedback proporciona uma estrutura mais concreta para o desenvolvimento contínuo das habilidades dos alunos.

Em resumo, as sugestões destacam a necessidade de proporcionar uma experiência prática desde o início, integrando o conhecimento teórico à aplicação prática. Além disso, enfatizam a relevância de orientações construtivas e feedback detalhado para maximizar o impacto no desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos ao longo dos projetos de consultoria acadêmica.

**Gráfico 19** - Aplicação de conhecimento teórico na prática profissional



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

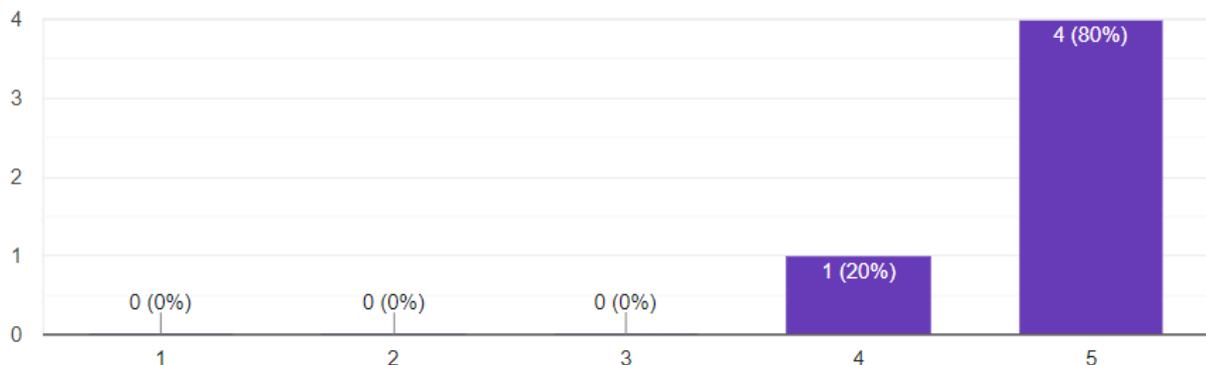
No âmbito da consultoria acadêmica, especificamente em relação à aplicação prática da teoria adquirida em sala de aula, é notável que 60% dos participantes destacaram de forma significativa a contribuição da consultoria nesse aspecto. Esses participantes expressaram que a Consultoria Acadêmica Unidavi (CAU)

desempenhou um papel relevante na concretização prática dos conhecimentos teóricos adquiridos durante seus estudos.

Por outro lado, 40% dos participantes afirmaram que a CAU proporcionou essa aplicação, indicando uma percepção positiva, embora em uma escala ligeiramente menor. Essa parcela dos participantes reconhece que, apesar de haver contribuições significativas, a aplicação prática da teoria talvez não tenha sido tão proeminente em comparação com a visão majoritária.

Essa análise destaca a relevância da consultoria acadêmica como uma ponte efetiva entre a teoria e a prática. A maioria dos participantes reconhece que a CAU desempenhou um papel fundamental na tradução e aplicação concreta dos conceitos estudados em sala de aula. Essa integração prática não apenas consolida o aprendizado teórico, mas também oferece uma perspectiva realista do ambiente profissional, preparando os participantes de maneira mais abrangente para desafios do mercado de trabalho.

**Gráfico 20** - Avaliação do suporte recebido



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

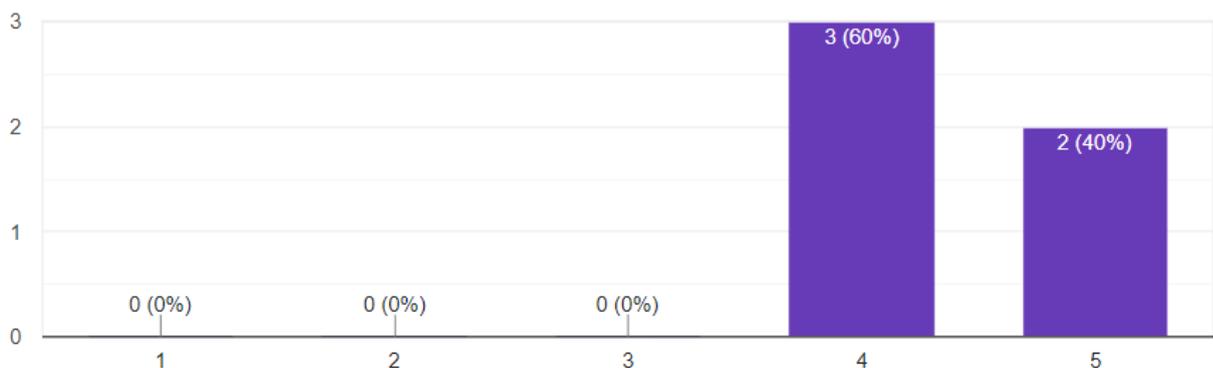
No que se refere ao suporte oferecido pelos professores e sua participação no decorrer dos projetos de consultoria, os entrevistados indicaram uma avaliação extremamente positiva. Os dados revelam que 80% dos participantes classificaram o suporte dos professores como excelente, enquanto os restantes 20% indicaram que foi um suporte de qualidade, avaliando-o como bom. Essa análise mostra a eficácia e qualidade do apoio prestado pelos professores ao longo do período de consultoria.

O predomínio de respostas que atribuem a qualificação de "excelente" ressalta a importante contribuição dos professores no processo de consultoria

acadêmica. Essa avaliação positiva sugere um engajamento efetivo, orientação competente e suporte substancial proporcionado pelos professores aos alunos, elementos cruciais para o sucesso dos projetos.

Por outro lado, os 20% que indicaram um suporte de qualidade "bom" ainda refletem uma avaliação positiva, apontando para um nível adequado de assistência e orientação. Essa variedade nas respostas pode ser atribuída a diferentes expectativas e experiências individuais dos participantes, mas, em geral, evidencia uma percepção positiva em relação ao suporte dos professores.

**Gráfico 21** - Impacto da consultoria acadêmica na sua capacidade de tomar decisões informadas e estratégicas relacionadas ao seu campo de estudo ou futura carreira



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2023)

A habilidade de tomada de decisão é amplamente reconhecida como uma das principais soft skills que modelam um profissional contemporâneo. Diante dessa premissa, a pesquisa realizada conseguiu verificar o impacto da consultoria sobre essa competência essencial. Constatou-se que 40% dos consultores afirmam que a consultoria exerceu um impacto muito significativo no desenvolvimento ou aprimoramento de sua habilidade de tomada de decisões, ao passo que os outros 60% indicam um impacto que, embora considerável, foi classificado como significativo. Esses resultados sinalizam de forma clara que a participação na consultoria desempenhou um papel substancial no aprimoramento da capacidade de tomada de decisões entre os consultores, evidenciando o impacto positivo dessa experiência no desenvolvimento dessas habilidades-chave.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como objetivo compreender o impacto da Consultoria Acadêmica Unidavi nas micro e pequenas empresas, além de analisar a contribuição no desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos envolvidos no projeto. Com base no conhecimento adquirido, buscou-se aprimorar a atuação da consultoria, visando potencializar ainda mais o desenvolvimento dessas empresas. Para alcançar tais objetivos, foram empregadas pesquisas de campo e entrevistas não estruturadas.

Em relação aos objetivos deste trabalho, o primeiro objetivo foi levantar quais foram os fatores que levaram à implementação de uma consultoria acadêmica na Unidavi. Com base nas informações obtidas, foi possível observar que a consultoria foi criada para apoiar as pequenas e médias empresas da região durante o período crítico da pandemia de COVID-19. Conforme o cenário da pandemia evoluiu, a CAU se consolidou como um meio direto de conexão entre a universidade e as empresas e pilar fortalecedor da cidadania. Além disso, a CAU emergiu como um mecanismo de apoio ao desenvolvimento regional, contribuindo para o crescimento e expansão das empresas participantes.

Atualmente, as principais ações da consultoria estão concentradas na consolidação de dados relacionados a custos, produção e finanças. Isso significa que os impactos da consultoria são percebidos à medida que os projetos se desenvolvem e tomam forma. Essa abordagem destaca o papel significativo da CAU na orientação e fortalecimento das empresas atendidas.

O segundo objetivo do trabalho foi analisar o impacto da atuação da consultoria acadêmica da CAU na gestão das micro e pequenas empresas atendidas. A consultoria acadêmica tem como premissa o atendimento de micro e pequenas empresas com faturamento anual de 360 mil reais. Partindo dessa premissa, ao analisar os dados coletados foi possível identificar que as empresas participantes consideram impactadas pela consultoria mesmo que de forma sutil. Foi possível constatar que a otimização de processos é um aspecto predominante sendo considerada por 50% da pesquisa, seguido pelo desenvolvimento de estratégias com 33,3%, áreas essas que interconectam com outras engrenagens fundamentais da organização e desencadeiam crescimento financeiro por consequência. De maneira geral, foi possível perceber que os impactos variam de

empresa para empresa e de problema para problema, contudo, os resultados são alcançados de forma progressiva.

Em entrevista com Osmar Niquelatti (2023), foi identificado que as empresas que buscam a CAU possui uma quantidade que são novas e inexperientes, e que a atuação da consultoria não apenas ajuda na resolução de problemas específicos, mas também dar início a uma jornada e contribui para prolongar o tempo de vida dessas empresas. Esse aspecto destaca a importância da consultoria não apenas na solução imediata de questões, mas também na promoção da sustentabilidade e crescimento a longo prazo para as micro e pequenas empresas atendidas, além de contribuir para o desenvolvimento regional do Alto Vale do Itajaí.

O terceiro e último objetivo deste trabalho era apresentar a contribuição da consultoria acadêmica para o desenvolvimento de competências e habilidades profissionais dos alunos envolvidos no projeto. Com base nos dados coletados, identificou-se que a aplicação na prática, o aprimoramento na tomada de decisões e a habilidade na resolução de problemas são algumas das competências que mais se desenvolvem durante a atuação nos projetos da CAU, além da contribuição e trabalho em equipe. São habilidades fundamentais para o profissional no mercado de trabalho. A CAU proporciona a aplicação da teoria na prática de forma saudável e coesa onde professores especialistas acompanham o acadêmico trazendo maior êxito na atuação e moldando ainda mais os conhecimentos acadêmicos. Na pesquisa efetuada foi possível identificar que 100% dos alunos acreditam que a CAU teve papel fundamental no desenvolvimento de novas competências.

Notavelmente, profissionais que adquirem conhecimento prático de mercado se destacam entre os demais, e este é exatamente o objetivo da CAU: ampliar os conhecimentos já transmitidos dentro de sala de aula para a prática. Isso reforça a importância da consultoria acadêmica como uma ponte crucial entre a teoria acadêmica e a aplicação efetiva no ambiente profissional, contribuindo significativamente para a formação integral e preparação dos alunos para os desafios do mercado de trabalho e ampliação de tecnologia e inovação para as empresas.

## REFERÊNCIAS

Baldini, N., Grimaldi, R., & Sobrero, M. (2007). To patent or not to patent? A survey of Italian inventors on motivations, incentives, and obstacles to university patenting. *Scientometrics*, 70(2), 333-354.

Brown, S. (2021). Economic Dynamics and the Role of Financial Consultancy in Adaptive Strategies. *International Journal of Finance and Economics*, 18(3), 201-218.

CAU - Unidavi. Disponível em: <<https://www.unidavi.edu.br/cau>> Acesso em: 6 dez. 2023.

Chesbrough, H. W. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.

Com empresas juniores, universitários colocam a “mão na massa” antes do diploma. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/ultimas-noticias/33511-trilhas-da-educacao/80791-com-empresas-juniores-universitarios-colocam-a-mao-na-massa-antes-do-diploma>> . Acesso em: 26 agosto. 2023.

DOLABELA, Fernando. *Oficina do empreendedor*. 1. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DOLABELA, Fernando. *Oficina do empreendedor*. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.  
DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: Transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

DORNELAS, José. *Empreendedorismo, transformando ideias em negócios*. 7. ed. São Paulo: Editora Empreende, 2018.

Empresa Júnior – o que é? E como funciona?. Sebrae, 2017. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/empresa-junior-o-que-e-e-como-funciona.e3a048ae422fe510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 05 junho 2023.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (1995). The triple helix—university-industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development. *EASST review*, 14(1), 14-19.

Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From national systems and “mode 2” to a triple helix of university–industry–government relations. *Research policy*, 29(2), 109-123.

Geuna, A., & Muscio, A. (2009). The governance of University knowledge transfer: a critical review of the literature. *Minerva*, 47(1), 93-114.

Gibb, A. A., & Hannon, P. D. (2006). Towards the entrepreneurial university. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 1(1), 1-20

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Empreendedorismo no Brasil – 2019. Disponível em: <https://ibgp.org.br/wp-content/uploads/2021/02/Empreendedorismo-no-Brasil-GEM-2019.pdf>. Acesso em: 05 junho. 2023.

GOMES, M. A. S.; COELHO, T. T.; GONÇALO, C. R. Tríplice Hélice: a Relação Universidade-Empresa em Busca da Inovação. GESTÃO.Org - Revista Eletrônica de Gestão Organizacional, v. 12, n. 1, p. 70-79, 2014.

Green, M. (2018). Proactive Risk Management in Financial Decision Making. *Journal of Risk Analysis*, 22(1), 75-88.

Hélice Tríplice: decolando para o desenvolvimento sustentável. Disponível em: <<https://pt.linkedin.com/pulse/h%C3%A9lice-tr%C3%ADplice-decolando-para-o-desenvolvimento-luiz-vieira->>. Acesso em: 25 agosto. 2023.

Jones, A., et al. (2020). Financial Consulting Strategies for Business Optimization. *Journal of Financial Management*, 15(2), 45-62.

Moraes, J. A., & Dellagnelo, E. H. L. (2013). University-industry interaction: a literature review. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 14(3), 121-151.

Oliveira, C. A. (2018). O Papel das Micro e Pequenas Empresas no Desenvolvimento Regional. *Revista de Desenvolvimento Regional*, 23(2), 45-62.

Pereira, J. M., & Almeida, R. S. (2021). Consultoria Acadêmica e Desenvolvimento Empresarial: Estudo de Caso em Micro e Pequenas Empresas. *Anais do Encontro Nacional de Administração*, 16(3), 102-118.

Perkmann, M., Tartari, V., McKelvey, M., Autio, E., Broström, A., D'Este, P., ... & Varga, A. (2013). Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university–industry relations. *Research policy*, 42(2), 423-442.

Perkmann, M., & Walsh, K. (2007). University–industry relationships and open innovation: Towards a research agenda. *International Journal of Management Reviews*, 9(4), 259-280.

Smith, J. (2019). Tailored Financial Consulting: Adapting Strategies to Economic Environments. *Economic Review*, 25(4), 112-129.

Sousa, F. M. (2020). Inovação e Desenvolvimento Regional: O Papel da Consultoria Acadêmica nas Micro e Pequenas Empresas. *Revista de Economia e Desenvolvimento*, 18(1), 77-94.

YIN, Robert K. *Case Study Research: Design and Methods*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2015. Anexo

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA MARÍLIA MARTINS CAVALCANTI A CONTRIBUIÇÃO DA EMPRESA JÚNIOR NO PROCESSO DE FORMAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO. [s.l.: s.n.]. Disponível em:

<<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/120333/290195.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 14 agosto. 2023.

2019 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL relatório executivo. [s.l: s.n.]. Disponível em:

<<https://ibqp.org.br/PDF%20GEM/Relat%c3%b3rio%20Executivo%20Empreendedorismo%20no%20Brasil%202019.pdf>> Acesso em: 05 junho 2023.

## ANEXOS

**Anexo A - Marluce de Brito Farias, Elisandra. (2023). Entrevista sobre Consultoria Acadêmica Unidavi - CAU. Entrevista pessoal. Rio do Sul, 20 de setembro de 2023.**

- A influência externa é que, como foi no momento da pandemia, a Unidavi, ela viu que poderia fazer algo para essa comunidade, onde ela está inserida. E em conversas assim com os professores da área de gestão, surgiu uma ideia, né? De prestar consultoria para micro e pequenas empresas. Quais são as empresas que têm maior deficiência hoje, né? A gente sabe o que é o que mais acontece e até porque alió, de certa forma, ele é um projeto de extensão. Até ele não é mais projeto. Ele surge lá na época da pandemia como é um projeto de é um projeto. Só que a demanda foi tão grande que a gente virou um programa. Era para ser um projeto de 3 meses apenas, e ele virou um programa porque teve uma procura muito grande. Você imagina que as pessoas prestam consultoria para essas empresas que são realmente gratuitas? Então foi bem no momento da pandemia que a universidade viu que ela poderia fazer algo além, né? Além do ensino, ela precisa fazer seu papel no sentido de responsabilidade social. Qual é a responsabilidade social nesta universidade? Até porque ela é uma universidade comunitária, então tá lá em tudo que contempla as normas da instituição. Está aí que ela precisa promover esses tipos de práticas, né? Então, ela viu essa possibilidade no sentido de como poder ajudar essas micro e pequenas empresas? Porque qual é o papel da CAU hoje é prestar consultoria de contas a micro e pequenas empresas que têm faturamento de até 360.000MIL anuais é que são as empresas que realmente precisam. É hoje, né? Pensando na CAU, a gente tem algumas políticas, né, que a gente preconiza aqui.

- Primeiro é o desenvolvimento regional. O segundo, a gente diz respeito ao desenvolvimento e à cidadania e à universidade solidária, né? É, qual é o objetivo do CAU hoje? À medida que as pessoas realizam diagnósticos, as pessoas criam planos de ação, as pessoas auxiliam na implementação de melhorias nessas empresas que nos procuram e, independentemente do segmento, podem ser a indústria. Pode ser um comércio, pode ser uma prestadora de serviços, pode ser

uma empresa agrícola. Então, independente dos segmentos em todas as áreas do conhecimento. Então a gente presta consultoria desde é área de finanças, áreas de custos, é área de gestão de pessoas, logística, marketing. Hoje a maior procura aqui dentro do CAU é na área de custos. Primeiro lugar a área de custos, segundo o marketing, que é o que as empresas mais selecionadas, né? Quais eram as expectativas em relação aos benefícios que a consultoria traria para Unidavi dos seus alunos? Acho que traz muita questão da prática, né? De trazer para os alunos essa prática. A gente diz sempre assim é Adri, o CAU ela possibilita uma vivência de mercado para o aluno, porque tudo o que ele está conhecendo e aprendendo dentro da sala de aula é a teoria e o CAU é a prática. Então o conhecimento adquirido dentro da sala de aula, ele tem a possibilidade de colocar em prática aqui dentro do CAU, porque é uma experiência de mercado, é a experiência e.

- Independente do semestre que o aluno esteja estudando. Claro que se o aluno está no semestre que ele está tendo, né? Por exemplo, você está tendo. Custo vai facilitar para ele, porque ele está aprendendo, está, né? É, está estudando a respeito, mas não que ele não possa aprender aqui dentro da Cau. Porque? Quando a gente presta consultoria, sempre tem um professor especialista, que é o consultor. É então o aluno, ele fica sob a responsabilidade desse professor, o aluno, ele desenvolve todas as atividades, os planos de ações que dizem respeito à prática, aquela demanda, vamos, assim, que a empresa tem, mas quem orienta é. O aluno e o professor especialista. Hoje a gente tem alunos que são egressos, que tocam projetos sozinhos. É. Que já tenho expertise, né? Já sei, então eles tocam o projeto sozinhos. Claro que às vezes eles procuram os professores especialistas, porque às vezes são situações um pouco atípicas, que eles ainda não estão bem preparados, enfim, porque eles são egressos, estão, né? Acabaram de sair da universidade. A maioria. Hoje a gente tem em torno de 4 que são egressos. E assim, ó, tem uma aluna que ela é, ingresso da administração que ela está desde o início da CAU, desde lá de quando a gente começou. A Tamires. Desde quando a gente começou e hoje ela é uma consultora lá dentro, ela toca 4 projetos sozinhos. Ela já tocou outros, né, que já encerramos, mas hoje ela toca 4 projetos sozinha.

- É como eu, a consultoria acadêmica se enquadra na visão educacional da instituição? Como eu falei ali, ó, uma das políticas é uma universidade solitária, né? Solidária, então tudo é, qual é o papel na instituição, né? Dentro dessa comunidade, até nem dentro da comunidade, porque ela, ela, ela permeia todo o Alto Vale de

certa forma, né? Qual é o papel da instituição dentro da comunidade que ela está inserida?

- Ela pode estar ajudando.

- A fim de promover esse desenvolvimento regional, o desenvolvimento também o crescimento da região não é, ou do município, enfim. Então os alunos, como eles, estão aprendendo isso dentro da sala de aula? Eu sempre digo assim, ó aluno, ele está na sala de aula e está recebendo um treinamento. Eu digo isso para os meus alunos, não é quem está recebendo um treinamento, porque é lá fora que ele vai colocar em prática tudo o que ele está aprendendo aqui, mas também tem que partir da vontade, né, de querer. E a CAU possibilita isso, porque é o que o aluno ganha hoje, ficando ali dentro da CAU só horas complementares, né? E eu tenho algumas que já nem precisam de mais horas complementares e estão ali dentro porque aprendi. A vivência de mercado, experiência única que eu digo, né? Para ele, que está ali dentro porque a maioria dos alunos a gente sabe que às vezes não está na profissão ainda que deseja, quando vai, se for, quando está se formando, não é, às vezes ele não está na área que deseja. Então, tudo permite visualizar aquela área que ele tem a intenção, que é o motivador dele, né? Pra daqui a pouco tá indo o mercado e hoje a gente já alocou pessoas que estavam aqui dentro do CAU que fizeram trabalhos em algumas empresas e hoje estão trabalhando dentro das empresas, né? Por exemplo, a Tamires. Hoje ela é consultora, ela também presta para a consultoria, é um pouco, mas presta. Mas o que ela aprendeu aqui é ser consultora, porque ela, né? Ela trabalhou na instituição financeira e quando ela saiu da instituição financeira, ela teve várias possibilidades de emprego e ela pode escolher. Porque ela tinha essa vivência, essa experiência que acaba de certa forma, né? Possibilidade, claro, precisa pensar que tem toda a expertise dela, a vontade dela, o conhecimento dela. Mas a CAU também possibilitou ela ver outras formas. Nesse sentido, acho que essa sua questão, né, entra nesse sentido. O que é que também pode beneficiar não só a instituição, né, mas o aluno que é o principal ponto de partida nosso, né? Porque o?

- A gente quer colocar um bom profissional no mercado a partir do curso que está fazendo, mas ele precisa ter uma prática que às vezes ele não tem. Quais os desafios enfrentados durante o processo de implementação da consultoria para você? A gente começou como um projeto que era há 3 meses e nós naturalmente procuramos que ela se tornasse um programa. Ela foi eficaz. Assim, o maior desafio,

que a gente enfrenta todo o dia. Não posso dizer. Ah, não tenho desafio, tenho desafio todos os dias, porque posso entrar em uma empresa que não consigo colocar, um aluno e um professor, né? Por exemplo, eu falo, hoje superamos que 80% das minhas empresas ali precisam de ajuda na área financeira. Eu tenho empresas que estão na fila de espera porque eu não tenho professor e aluno suficiente, até eu teria o aluno, mas eu preciso de um especialista para poder orientar o aluno, senão eu não tenho. Hoje eu tenho poucos professores, então o maior desafio hoje é atender a todos

- Essas empresas vêm até nós. É porque a demanda é grande. Então a gente imagina, eu coloco na fila de espera. A Unidavi lida com esses desafios que tentam aumentar o número de professores? Colocando os egressos.

- Como que a gente faz, essa semana, entrou num egresso do curso de administração. Ele já vem fazendo algumas consultorias para nós de forma gratuita. Quer ficar no projeto e daqui a pouco vai ver o nosso consultor. Então, como a gente lida é fazer com que esses alunos quando eles se tornarem egressos do curso venham para nós, fique aqui. E eles fazem de forma gratuita aí, com o passar do tempo, daí acontece como a Tamires, né? Que a Tamires, o Adenilson são 2 egressos que hoje já ganham pelos projetos.

- Então, não é uma universidade que paga

- Os professores, essas horinhas que eles fazem, né? Porque também não são muitas horas que eles recebem, a gente tem um projeto da Fapesc, tem 2 projetos da Fapesc que dão essa possibilidade para a gente financiar isso. Então a universidade hoje é a partir dos projetos que as pessoas oferecem é fazer os pagamentos. Eu acho que essa pergunta já foi respondida como as outras, mas vou fazer da mesma forma, não vem tanto é que como os alunos e os professores foram envolvidos na concepção e na implementação da consultoria.

- Ela foi pensada nesse sentido. Até então, era uma vontade dos cursos de gestão. Daí entrada, ciências econômicas e ciências contábeis.

- Ela surgiu em grupos de professores, sabe? Mas ela surgiu em grupos de professores, o que poderia ser feito? E daí surgiu, só que assim ó. A vivência de mercado, mesmo essa prática para os alunos, a gente já vinha com essa vontade há muito tempo, há anos, até a gente queria algo, né? E assim, hoje no CAU, ela é um programa de extensão dentro dos cursos de gestão. Mas ela também é uma inovação aberta, né? Ela não é uma empresa Júnior, pois a pessoa confunde muito

ela, não é? Ela tem mais um papel como inovação aberta para quem estuda e tal. Mas por nenhum caso, zero possibilidades dela virar uma Empresa Júnior? Não é até o esse ano, no início do ano, o pessoal que é das empresas juniores daqui, do estado, que do estado é eles são ali de Joinville, é uma delas que tem ali em Joinville eles nos procuram para ver se a gente não queria entrar no programa deles, e daí quando eu comecei a explicar o que é que era o CAU, eu disse, nossa Elisandra é, vocês estão além de nós. Vocês servem como caso para nós, mas o nosso papel aqui, não é cobrar das empresas, né? Se futuramente isso acontecer? Não sei, mas é o nosso papel social mesmo. A Unidavi e o seu papel social com relação a essas empresas. Por isso ele tem que ser de forma gratuita e atender nossa situação. A gente também não pode entrar no mercado que tem consultores também. Por exemplo, as empresas grandes, ela tem, elas têm possibilidade de pagar, né? Então a gente também não pode adentrar isso dali, então a gente só pode atender essas pequenininhas empresas, de forma gratuita. Por isso que eu disse que quando passa esse tipo de empresa, a gente leva para TCC, mas o aluno não traz a sua empresa, que é uma empresa maior, e a gente coloca ali dentro do CAU também não cobra nada, né? Mas só pode ir para o TCC. É um programa que também a gente tem dentro do CAU. Divulgado assim, pra chegar nas empresas foi muito boca a boca, ? Quem traz as empresas hoje são os alunos, mas a gente faz divulgação. A gente tem um site que é da CAU, ali que a gente faz a divulgação e ali mesmo tem onde você entra para poder fazer o cadastro, mas assim eu vou te falar. Ali, quase ninguém entra, é a divulgação dos alunos os alunos que acabam divulgando e como estão nas redes sociais, né? Nas mídias, é por aí mesmo, né? São os canais que a Unidavi tem que são divulgados sempre. Quando a gente faz alguma coisa, né? É algo assim para alguma.

- Um projeto que a gente finaliza aqui dentro do CAU. A gente está procurando a matéria, né, para a forma de divulgar e está trazendo mais gente. Mas a gente já fez entrevistas, enfim, para divulgar. Os eventos a gente fala da CAU, né? Por exemplo, agora no início do semestre, quando a gente trouxe os alunos que tinham os novos, a gente fez a divulgação do CAU também, né? Então, eu, quando tenho possibilidade, a gente faz a divulgação. A JCI, eu já fui em algum evento da JCI para divulgar. Já fiz nos ACIRS, né? Enfim, né. Existe quase isso ali a gente divulga, mas o que é uma a nossa? Maior, como é que vou dizer é? Captura mesmo é por causa dos alunos, né? Os alunos que trazem. Eu conheço o fulano, que é que tem, posso

trazer e assim vem. Quais são os marcos positivos que foram oferecidos a partir da melhoria da consultoria.

- Que é uma incubadora, mas não nesse sentido, mas a gente também tem uma parceria junto com a incubadora. A gente também está ali dentro, como o pré e com a incubadora. Assim, ó, é quando você fala de resultados positivos. Um dos maiores resultados que eu vejo é poder fazer isso. Os outros cursos também estão aqui dentro do CAU não somente à gestão. Porque a partir de algum assim, dos interesses, mesmo assim, de demandas nem interesse, demandas que a gente tem é, a gente tem uma parceria muito grande com a produção multimídia. A gente tem, a gente já trabalhou quando tinha moda também. A gente fez trabalhos com o curso de moda, foi produção multimídia, moda, fisioterapia. A gente também já fez alguns trabalhos. Engenharia, mas hoje a gente tem um projeto bem grande que também é a Fapesc, que é um concurso de nutrição e turismo. A gente tem uma demanda bem interessante ali com os produtores e o pessoal que está na rota do turismo também aqui da região. Eles também são também. Então eu acredito que um dos maiores é o maior ponto positivo é conseguir fazer essa interdisciplinaridade aqui dentro do CAU.

- E a vivência de mercado com o aluno é um ponto que eu acho que são, na minha percepção, são os 2 maiores pontos positivos que a gente pensa. Eu fiz a interdisciplinaridade dentro do CAU com os demais cursos e fazer com que esse aluno tenha essa vivência de mercado. É lógico, né? Propiciar o crescimento dessas empresas. A métrica é com a gente desde que iniciou o projeto aqui dentro do CAU. Hoje eles já estão permeando a área de marketing, mas até foi a Tamires, foi a primeira, né? Foi com esse projeto que ela entrou ali e a gente consegue visualizar o que era e o como está hoje, sabe? Então também é um ponto, né? Positivo é o crescimento, acho que são esses 3, sabe? Você está vendo o crescimento dessas empresas, né? O quanto elas evoluíram e quanto podem evoluir. É? A interdisciplinaridade também e a vivência do mercado dos alunos e assim. A parte negativa. Tem? Ah, estou falando tudo bonito aqui, mas tem o negativo sim. Ah, tem aquela empresa que entra e não quer mais. A gente já teve, né? Tem empresa que entrou e disse, não, não quero mais.

- E acabou o projeto. Teve 2 empresas, até uma foi porque ela, quando ela veio para o CAU, ela já esteve com a consultoria Sebrae, né? A gente ajudou a fazer a parte de custos, uma parte para ela, né? Mas ela não quis dar continuidade porque ela

tinha. Essa consultoria do Sebrae e junto com a consultoria, ela já estava fazendo um curso na área de custos. Então ela disse que para ela era viável naquele momento. Então ela saiu, mas a gente conseguiu ajudá-la. Teve outra empresa que ela iniciou na parte de custos, a gente também estava desenvolvendo o projeto e ela fechou a empresa dela, Porque ela resolveu que ela voltaria para trabalhar em uma instituição financeira, porque ela trabalhou. Essa empresa veio por causa da Tamires, que era amiga dela, mas ela quis voltar para o mercado de trabalho. Ela não queria mais trabalhar. Enfim, aí a gente não, no meu andamento. Teve empresas que vieram aqui e daí até uma de Laurentino assim ela veio. Os 3 sócios vieram e daí? Um dos sócios queria os outros 2 também não queria resistência à mudança, né? E daí eles não aceitaram. Há uma grande quantidade ou dificuldade nessa questão de resistência?

- Para o dono, para o proprietário ali, quais são os caminhos? Ou eles deixam muito aberto assim? No projeto a gente tem, a gente tem um roteiro que a gente usa que é a primeira entrevista. É como se fosse um pequeno diagnóstico que a gente faz aí ali a gente, ele vai identificar com a, com o empresário, pontos fortes, pontos fracos, oportunidades, novidades. Como que a empresa está estruturada? Ele passa a primeira etapa, ele passa por mim ali, então eu faço esse diagnóstico para ver como está a empresa dele e ali houve também visualizo qual é a maior deficiência dele conversa. A parte, porque assim, ó. É uma conversa bem franca ali, naquele momento que a gente faz, né? A gente questiona, como é que tá o faturamento que a gente questiona, né? Faturamento, né? Qual é a maior deficiência dele? Se a comercialização, eles vão falando, sabe qual é a maior deficiência? Mas a gente tem esse checklist que a gente faz com algumas questões bem pontuais, sabe? A de comercialização da parte financeira? A parte de vendas, então, são algumas coisas que a gente vai questionando e eles vão falando, às vezes você nem precisa falar isso, viu? Ele já vem e já fala. A gente também é assim como eu, como um aluno, ele vem de forma voluntária. Ele assinar um contrato, é um termo de voluntariado é um termo de confidencialidade de dados também, né? Porque o aluno entra, ele não pode divulgar nenhum tipo de informação, então ele está ciente disso também.

- Mas assim, um aluno entrou e você pediu, assim, ele tem a responsabilidade de, pelo menos, finalizar a primeira etapa do trabalho que entrou hoje, amanhã. Não quero mais, não gostei. Eu ia perguntar não, não posso? A gente tem que a gente. Não que não possa acontecer, é porque já aconteceu, mas assim a gente tem que

tem que lidar, tem que saber o que está acontecendo. Às vezes o aluno fica doente. Às vezes ele está sobrecarregado, tem que ter uma, é uma justificativa bem plausível. Ah, então a gente fala também da transversalidade da interdisciplinaridade e da transversalidade dentro desses projetos. Porque assim é, por exemplo, a gente tem esse projeto que é com o pessoal do curso de turismo e com o curso de nutrição, mas a gente tem a gestão ali, né, porque daqui a pouco entra porque são propriedades, né? Encontrou uma propriedade? Ah, mas é para trabalhar. A parte é da legalização. Não? Porque a maioria dessas empresas não estão legalizadas, aí vem o pessoal da contabilidade faz toda essa parte da né, da legalização, como tem que fazer? Porque a gente não, não tem uma, não tem contadores que fazer vão, mas a gente traz contadores para dar as sugestões que tem que fazer e os encaminhamentos, daí a gente encaminha e. Hoje a gente tem parcerias. Por exemplo, eu quero abrir uma empresa, mas tenho um nome na empresa.

- Tem a marca da empresa e hoje você tem que também saber se é se você pode abrir com esse nome. Daí a gente tem parceria com o Lucas da blindar, que ele faz todo o levantamento de forma gratuita para ver se uma pessoa pode usar aquele nome como ação especial, ou seja, se ele pode usar aquele nome e às vezes é até para patentear. A marca não é, então também a gente faz tudo isso e depois a gente vai para a área contábil, daí como que ele vai abrir a empresa se vai ser meio para enquadrar a empresa que ele vai abrir? Claro que para nós, aqui é só MEI, né? É, é, é microempreendedor, é. Mas às vezes essa empresa é MEI, né? E daqui a pouco ela é simples, nacional, que é o caso da métrica que eu estava falando, que a foi a primeira. Veja o tamanho daquela corporação. Mas olha só A métrica. Ela entrou aqui como MEI. E hoje ela é simples nacional, já pra você ver como ela, eu vi, ela cresceu. Ela faturava 10.000MIL no mês. Móveis planejados, ali de Lontras. Assim, se tu vier A entrevista dele aí você fica encantado, porque ele está muito agradecido a CAU, né? Hoje tanto a esposa dele que trabalhou numa empresa, a empresa, a esposa saiu para ele, para ajudá-lo, ela que gerencia. Mas assim, você tem empresas como essa, não é? Mas como eu falei, teve empresas que realmente não quiseram ficar, foi uma das primeiras que ela veio. A gente fez toda uma parte de marketing com ela, e ela vendeu a empresa, não é? Quer dizer, o dono quis vender a empresa. A gente tipo, usa o tempo. A gente tem uma parceria com a casa do empreendedor, que hoje, como teve uma troca de gestão lá, a gente ainda está se organizando como que a gente vai fazer novamente, não é? Mas a gente tem

essa parceria porque assim, ó. Uma pessoa chega lá, na casa abre a sua em sua empresa e se ela tiver interesse, ela já vem aqui para cá, ou a gente já.

- Consegue entender? É trabalhar com o projeto, né? Fazer uma consultoria. Teve um caso que entrou lá, passou pela chamada, teve até um TCC e gente.

- Incubou.

- É isso porque é isso que a gente quer também, né? Ela, a partir da casa do empreendedor aqui no CAU , a gente faz a consultoria, ajuda a empresa e tenta incubar, que isso também é uma parceria que eu tenho lá, que a cal tem, junto com O GTEC é. Teve outro caso esse que incubou e até não ficou depois ele acabou saindo, mas ele conseguiu fazer esse ciclo. Só que eu tenho outro que está pré incubado. Quando ele entrou, ele abriu ali, né? Ele abriu a casa do empreendedor, ele veio para cá, ele está aqui dentro do CAU, mas a gente pré-incubado, ali no GTEC, porque também é isso que a gente pensa. A gente tem a parceria com a Cravil. A gente tem um projeto de gestão.

- Gente, fiz uma planilha para o pessoal. Esse. Esse projeto é subsidiado por Cravil, só isso. A gente está aguardando agora que seja liberado para as pessoas dentro das propriedades da colocação em prática, a planilha, só que só que o que a gente fez pensando que também a gente tem filhos de produtores dentro do nosso curso, a gente acabou levando a possibilidade de alguém ali dentro dá não é do até. Foi um rapaz que foi egresso do curso de engenharia e uma menina que não está no curso de administração, ela está desenvolvendo toda a parte de custo por meio desse. Planilha desenvolvida para Cravil que a gente está testando também, não é? E ela está se desenvolvendo.

- Os alunos que desenvolvem a planilha, né? São 2 alunos do curso de contabilidade. E daí? Esse é o projeto da Cravil, só que para a gente aproveitar o projeto, a gente pegou e já colocou, porque a Cravil também parou, porque a gente precisa deles darem OK pra gente ir para as propriedades, senão a gente não pode. Mas o Cravil já até já passou, repassou o valor, enfim, para a gente.

**Anexo B - Niquelatti, Osmar. (2023). Entrevista sobre Consultoria Acadêmica Unidavi - CAU. Entrevista pessoal. Rio do Sul, 27 de setembro de 2023**

- Então a pergunta, é quando é como a consultoria acadêmica para iniciar e implementar na Unidavi?

- Então é com a com a com a pandemia. A pandemia, o que é que acabou acontecendo? Da noite para o dia, dia 17 de março para tudo, né? E todas as nossas aulas presenciais foram automaticamente para a aula digital, né? E nós temos um grupo, na realidade, nós temos um grupo da PRU, que é uma associação de professores, e aí aí nós começamos a debater alguns assuntos e tal, e a professora Mara. A professora Mara Ferrari, né? Ela colocou nesse grupo, disse assim, pô, é a gente como universidade, né? A gente teve algum programa, alguma consultoria para poder ajudar micro e pequenas empresas nesse momento, né?

- Então, você imagina uma coisa e as empresas que têm uma estrutura ou que tinham estrutura naquele momento se viram da noite para o dia, sem produção, sem vendas, muitas sem caixa, né?

- Sem direção, e se vinham perdas, imagina-se micro e pequenas empresas. Como são essas empresas, elas iriam? trabalhar que direção elas iam ter. Ela colocou no grupo, ela disse assim, pô, a gente como universidade, a gente poderia ter alguma coisa e cara quando colocou no grupo eu disse, cara, tá aí, né? Tá aí. Eu acho que realmente a gente está na hora de a gente reunir alguns professores. É começar a conversar, de que forma que a gente pode ajudar as micro e pequenas empresas nesse momento e a partir disso, a gente conversou com o nosso indep aqui. É, e nós levamos uma ideia a diante, né? De repente, de estar trabalhando em consultoria acadêmica, junto com professores e alunos para ajudar micro e pequenas empresas, né? E a partir disso também. Nós montamos todo o projeto. Como é que funciona? Então era um, era uma consultora de cursos de gestão, administração, economia e ciências contábeis. Aonde nós coordenadores naquele momento, não é, então, naquele momento a gente tinha a Márcia que era coordenadora, é de economia, professor César. É de contabilidade e nós, de administração, então onde nós, nós, reunimos e traçamos as estratégias, né? Então, ou seja, qual era o perfil de empresa que a gente atendia empresas até aquele momento, até de 35000 no ano. Ou seja, aquela pequeninha mesmo, né?

- Como é que a gente vai fazer a divulgação? A gente usaria as redes sociais, usaria o próprio site da Unidavi e chamaria as principais instituições, as associações, é. De comércio da indústria e. Enfim, para anunciar que a gente estava com esse trabalho, com esse serviço aqui na Unidavi para atender as micro e pequenas empresas e aí nós alinhamos com professores relacionando o professor que vínhamos ajudar. Era remunerado 1/2 hora por mês pela Unidavi, né? E aí, adicionalmente, trazia o aluno para fazer essa dobradinha, ou seja, o professor entrava com o conhecimento e o aluno vinha também com o conhecimento, mas para fazer esse atendimento é, como micro e pequenas empresas, não é? Foi assim que começou, então levar a gente teve uma demanda bastante grande no início de muitas. É ainda de pequenas empresas que realmente não tinham o norte, que não tinham o norte, não tinham o norte, é estratégico em que o fazer ou que não fazer. Então, teve um movimento bem bacana e nós, e num primeiro momento ele, a gente apresentou isso como um projeto, ou seja, um projeto de validade, né? Então foi lançado ali no mês de março do mês de março, abril e a ideia era a gente trabalhar até no meio do ano, só que deu.

- Tá certo, né? Deu tão certo. Os professores, eles se empenharam, os alunos vieram, as empresas vieram procurar essas alternativas e aí virou um programa, né? Que virou um programa de consultoria acadêmica dos cursos de gestão, não é? E hoje, na verdade, a gente continua, né? Tendo todas as empresas e tem professores participando. Você já atingiu uma dimensão. Uma coisa que eu e a Elisandra conversamos, falta abraço para conseguir atender, não é? Então, foi o início aí.

- Então, no começo não teve nem problema assim de validar mesmo se daria certo ou não?

- Colocar a realidade.

- Foi orgânico.

- Não, Adriana, porque na realidade foi como um projeto realmente para poder ajudar. Não? Foi o intuito, só que deu tudo certo, né? Deu tão certo e também a gente precisa de algo prático nos cursos de gestão que até então sempre. Eu sempre comento também, cara, eu sempre fui meio sem conseguir entender porque todo o curso tinha laboratórios e só os nossos, não. Aonde que pôde. Espera aí, cara. nós ganhamos com gestão, então cabe a nós criar os projetos de consultoria para fazer com que o aluno possa trabalhar. Ah, então depois ela, tudo bem, depois vocês? Ah, pois é, mas é mesmo. É o mesmo esquema da empresa Júnior e tal. Eu

acho que é um pouco diferente. Eu acho que é um pouco diferente. Eu conheço projetos da empresa Júnior, mas é um tipo que a gente faz aqui, é uma coisa que integra mais, que chama mais cursos, né? Então é, é eu acho que aí acabou dando certo nesse sentido, né?

- Vou fazer algumas perguntas que fiz para Elisandra na semana passada, mas. para verdade ver seu ponto de vista e conseguir mesclar com o dela. Quais eram as expectativas em relação aos benefícios que a consultoria traria tanto para a Unidavi quanto para os alunos? Porque a Unidavi tem muito essa questão social, né? De também ser uma universidade. Comunitária, né? Então, é, é. Era mais ou menos nessa questão as expectativas no começo.

- É Adriana, é tanto que é que é uma das coisas. Uma das coisas que nós, como professores, que nós como universidade. É, e aí é uma opinião bem particular que eu tenho e também em casa, né? Eu sempre. Eu sempre observo uma distância muito grande entre a comunidade e a universidade, né? Parecia que se vive em 2 num mundo, é totalmente diferente, né? E era uma coisa que eu sempre deixei esse cara, porque é que não consegue integrar? Porque é que não consegue trazer as empresas daqui para dentro, porque é que uma universidade não pode ir lá para lá para fora, mas eu estou falando dos cursos de gestão. Essa sempre foi uma preocupação, né, cara, como é que a gente pode trazer às empresas como que a gente pode trazer comunidade? Como é que as pessoas podem se integrar? É uma consultoria? Ela veio com esse papel, né? De repente, trazer as empresas daqui para dentro, trazer a sociedade daqui para dentro, de apresentar uma estrutura que nós temos de apresentar os cursos, de levar soluções, portanto, que aqui um dos projetos que tem justamente o da casa do empreendedor . Porque era caso de empreendedor, eles têm projetos, vocês conhecem, que no cif, enfim, micro e pequeno empresário pequeno empresário, não é? É que ele tem algum negócio. Ele procura uma casa empreendedora para abrir sua empresa para regularizar sua empresa, seu empresário, o que é que acontece? Ele tem ele tem, ele tem 2 alegrias, quando ele vai lá abrir o CNPJ e quando ele fecha, infelizmente é isso porque, muitas vezes ele abre. pensando que vai ser uma coisa e depois, quando ele vai para o dia a dia que ele começa a executar, que ele tem que vender, que ele tem que comprar, que ele tem que pagar conta, que ele tem que administrar, ele se perde porque ele só tem um foco e o foco que é foco operacional e não de gestão, né? Então, quando a gente vê isso, chamamos o pessoal da casa do empreendedor

e oferecemos consultoria lá dentro da casa do empreendedor.

- Então é um empresário, enfim, que estava lá abrindo o CNPJ, ele já tinha acesso a um plano de negócio. Ele respondeu às perguntas e saiu lá já com um direcionamento. Então assim a gente ajudou muita empresa lá e fez com que houvesse essa integração, né? Também com a universidade. Então é um programa que mudou agora, como saiu a Fernanda, que era uma gestora lá, e quem está lá agora é o Irineu, então, agora a gente só tem que realinhar novamente, porque se nós temos vários alunos trabalhando lá dentro, então o intuito da consultoria o propósito do laboratório é aproximar, é aproximar, é trazer as empresas aqui para dentro é trazer a sociedade aqui para dentro, fazer com que o aluno é. É também possível visitar essas empresas, visitar propriedades e tal, para fazer essa integração é um dos grandes objetivos, esse.

- É sobre os desafios da CAU, né? É, quais foram os desafios enfrentados durante o processo de implantação da cau e como a Unidavi lidou com isso? Tanto do começo quanto agora. Quais são os maiores desafios?

- Adriana, o maior desafio que a gente vê. É a gente conseguir trazer o aluno. E consegui trazer o próprio professor para os projetos em função da limitação de tempo. Eu acho que esse é o principal desafio, né? Então, o aluno, o aluno, ele vem, ele tem vontade. Ele quer participar, o professor tem aluno, tem vontade, quer participar, mas muitas vezes se limita ao tempo que tem, né? Porque a maioria dos nossos alunos trabalha, e a participação no projeto vai fazer nas horas vagas, né? Muitas vezes ele não tem aquele tempo para vim para se dedicar, né, mas não por culpa dele. Então eu acho que esse é o principal desafio, sabe? Adriana para que a gente consiga trabalhar para que o aluno tenha mais tempo para vir participar do projeto e o professor também é, e tanto que aqui uma das formas da gente trabalhar isso é justamente mexer na nota, né? A nossa matriz curricular, né? Aonde o nosso objetivo, a gente já vem trabalhando muito forte, né? É de trabalhar a de diminuir a carga teórica, trabalhar mais cargas práticas e a carga prática, assim, por meio de projeto, daí a CAU entraria então esse aqui também, a gente está num momento de transição, né? Eu acho que a gente já vem trabalhando há 2 anos. É algo que não consegue virar a chave, né? E não é o que você consegue mudar de onde poderia, mas eu acho que a gente já está avançando muito bem nisso e deixar o aluno um pouco mais livre para poder trabalhar mais o projeto. Acho que isso é interessante e o outro desafio se chama remunerações.

- Principalmente com o professor, né? Então, por quê? Porque o professor. Ah, vamos lá, a gente chama o professor para participar de um projeto, cara a gente tem que entender que o professor não vem de graça. É uma coisa lógica, né? O professor ele vem a partir do momento que ele tem uma remuneração e está e é super justo isso, que a gente concorda, né? Então hoje a gente tem dinheiro aqui. Para remunerar o professor, porque a gente faz projetos da fapesp, de consultoria, então vem dinheiro no estado. A gente encaixa o aluno, encaixa a professora, e quando ele consegue receber essas remunerações. E gente tem também é uma palavra que vem da própria reitoria, onde que daí não é muito, não é, a gente consegue recuperar de 2 a 3 horas por mês, o professor quer. Quer participar de um projeto deste de consultoria? Então a gente consegue, mas os principais desafios são esses, né? Eu acho que a questão de orientações acho que a gente vai se ajustar, mas o principal desafio ainda é a gente trabalhar. A nossa matriz para que o aluno tenha mais tempo para vir trabalhar nos projetos. Acho que esse é o principal desafio.

- É? E quanto aos alunos envolvidos, né? Acredito que você tenha várias fases e acredite que você já tenha dado aula também para elas. Enquanto estávamos aqui dentro do CAU. Qual é a sua visão quanto ao rendimento deles, tanto em sala quanto no projeto? Assim, você entende que quando ele trabalha na CAU, ele consegue gerenciar muito bem dentro da sala, algo do gênero.

- De 0 a 10, 9 para o rendimento do ano. É impressionante a visão que o aluno tem do amadurecimento que o aluno tem quando ele participa de um projeto prático. É impressionante, apesar de muitas vezes aqui se limitar algumas coisas, né? E o segmento, algumas coisas, o que eu quero dizer, né? Pô? Muitas vezes o aluno vem para participar de um projeto e de uma empresa que quer organizar a parte financeira, por exemplo, né? É lógico, na teoria não tem ainda aquele entendimento e aquele discernimento de como tratar um fluxo de caixa numa empresa. Pô daí o professor orienta, mas dá para ver que quando pouco ele participa, ele coloca na prática o rendimento dele é total, então é. É o aprendizado do aluno. É uma coisa espantosa. De fato, é verdade. O amadurecimento deles é uma coisa espantosa. É muito legal.

- E só a última pergunta é, como as empresas entram? Tem um projeto desenhado do tempo que ela fica aqui dentro e tal. E eu queria só entender. Já aconteceu algum caso de uma empresa entrar, fazer todo o processo de projeto e depois voltar com o

mesmo problema ou algo do gênero? Você acompanha a vida dela depois que ela saiu do CAU? É para entender também o quão eficaz foi o trabalho que o CAU fez durante aquele projeto, né?

- Então Adriana, é pra gente falar um pouquinho disso. É interessante para quem entende como é que funciona o processo de consultoria, né? Então, e o processo de consultoria? Ele tem, começo, meio e fim, né? Então você consegue acompanhar, né, por quê? Porque normalmente a menos que você faça uma consultoria de gestão de longo prazo, que não é o nosso caso aqui. Você vai para as consultorias que são, é, é que são profissionalizadas para isso, né? Aqui nós ganhamos com o quê, projetos bem pontuais a empresa tem, sei lá, tem necessidade de trabalhar nas redes sociais, né? Vem com problemas, desenvolve o projeto: Ah, queremos trabalhar com o Instagram. Certo, está aqui o projeto. A professora Elisandra identifica quem é o professor daquele curso que pode estar envolvido, então. Como é algo interdisciplinar não necessariamente apenas os cursos de gestão, então normalmente tem um curso de multimídia, como engenharias, nutrição, enfim, depende muito da demanda, né? Então, a professora Elisandra identifica, identifica o professor, identifica o aluno e eles vão começar a desenvolver o projeto, né? Então lá citamos o exemplo aqui do Instagram para vamos lá, eles vão lá, organizam, criam o Instagram, é começar a criar os conteúdos ou a empresa, ela, ela se adequa a isso, é isso que ela quer e encerra o projeto. Empresas seguem aquelas orientações que são passadas e aí a professora Elisandra, faz sim um feedback com a empresa, né? Para saber se foi bem atendido e tal, então ela faz esse feedback para confirmar o projeto, né? E não fazer mais nada.

### **Anexo C - Relatório de Ações CAU - 2022**

Trata-se do relatório das atividades desenvolvidas pelo Consultoria Acadêmica da Unidavi - CAU do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, relativo ao ano letivo de 2022 considerando que este órgão é o responsável pelo atendimento a Micro e Pequenas Empresas do Alto Vale do Itajaí, que tenham um faturamento de até R\$ 360.000,00 anual.

Tendo como políticas o Desenvolvimento Regional; o Desenvolvimento e a Cidadania e a Universidade Solidária. A CAU tem como objetivos realizar diagnósticos, criar planos de ação e auxiliar na implementação de melhorias nestas empresas, sejam indústrias, comércio, prestadoras de serviços ou empresas agrícolas, bem como desenvolver trabalhos de pesquisa. Através de um atendimento com equipes especializadas de professores, alunos e egressos do Cursos da área de Ciências Sociais Aplicadas.

O atendimento às demandas destas empresas é realizado por meio de uma consultoria de gestão organizacional e legal buscando avaliar e estudar os problemas apresentados, visando inserir os acadêmicos e professores no processo de ensino e aprendizagem através da identificação de soluções e aplicações das dinâmicas empresariais. A CAU iniciou suas atividades como um projeto, em virtude da Pandemia, com objetivo de ajudar as micro e pequenas. A partir de agosto do respectivo ano o projeto devido à grande procura virou um programa, com objetivo de envolver todos os cursos em projetos de consultoria objetivando a interdisciplinaridade e a transversalidade.

#### PARCERIAS:

- Parceria com a Casa do Empreendedor de Rio do Sul com o objetivo de contribuir com o desenvolvimento das micros e pequenas empresas do Alto Vale do Itajaí. Visando atender às micros e pequenas empresas em suas necessidades, bem como sugerir às empresas soluções / ações, que permitam às mesmas a se organizar e crescer nas áreas administrativa, financeira, contábil e jurídica, além de possibilitar o envolvimento de professores e alunos, por meio de consultoria e ou projetos de TCC.

- Parceria com a Cooperativa Regional Agropecuária Vale do Itajaí – CRAVIL por meio de um projeto que visa contribuir com ações que possibilitam os associados - produtores rurais dos cultivos de arroz e soja a gerir e inovar em suas propriedades. O projeto tem por objetivo desenvolver uma ferramenta de custos específica de acordo com a maturidade do grupo de produtores rurais.

- Parceria com FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina por meio de viabilização de estágios nas empresas da região.

#### PROJETO FAPESC:

Ainda, a CAU com a finalidade de ampliar suas atividades de consultoria acadêmica na área de gestão e a multidisciplinaridade foi contemplada em dois programas da FAPESC, sendo: o Programa de apoio ao empreendedorismo Universitário Inovador do Estado de Santa Catarina com o projeto intitulado “Projetos de Consultoria Acadêmica na área de Gestão envolvendo a multidisciplinaridade” e, ainda, no Programa de Ciência, Tecnologia e Inovação de apoio a grupos de Pesquisa da ACAFE com o projeto “CAU e seu potencial inovativo como suporte para pequenas e médias empresas do Alto Vale do Itajaí depois da pandemia”. Esses projetos envolvem ainda os cursos de turismo e nutrição.

#### ÁREAS EM ESTUDO:

O presente relatório indica as atividades desenvolvidas durante o ano de 2022 na Consultoria Acadêmica da Unidavi. – CAU. No quadro 01 consta as empresas em estudo e suas respectivas áreas e quadro 02 o total de alunos e egressos participantes do programa:

Quadro 01: Empresas em estudo e suas respectivas áreas.

<b>ÁREAS - CONSULTORIA</b>	<b>EMPRESAS</b>	<b>ÁREA DE ATUAÇÃO DA EMPRESA</b>
CUSTOS CONTÁBIL	–	INDÚSTRIA
CONTÁBIL DIREITO EMPRESARIAL	–	ONG
CUSTOS	–	INDÚSTRIA

ESTRATÉGIA PROCESSOS GESTÃO DE PESSOAS	–	INDÚSTRIA
PROCESSOS GESTÃO DE PESSOAS	–	INDÚSTRIA
CUSTOS GESTÃO DE PESSOAS PRODUÇÃO	–	PUBLICIDADE E PROPAGANDA
PRODUÇÃO CUSTOS	–	COMÉRCIO DE ALIMENTOS
CUSTOS	-	COMÉRCIO INFORMÁTICA
GESTÃO DE PESSOAS	–	INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PLÁSTICO
CUSTOS CONTÁBIL MARKETING DIGITAL	–	FÁBRICA DE MÓVEIS
CUSTOS	–	EVENTOS
PLANO DE NEGÓCIOS	–	SAÚDE PUBLICIDADE E PROPAGANDA COMÉRCIO VAREJISTA
CUSTOS	–	CONSTRUÇÃO CIVIL
CUSTOS	–	FÁBRICA DE MASSAS
CUSTOS MARKETING ENCAMINHAMENTO INCUBAÇÃO GTEC	–	COMÉRCIO DE BEBIDAS
CUSTOS	–	COMÉRCIO DE ALIMENTOS
CUSTOS CONTÁBIL	–	ASSOCIAÇÃO
MARKETING DIGITAL	–	SERVIÇOS
CONTÁBIL	–	SERVIÇOS
CUSTOS	–	SERVIÇOS
DIREITO EMPRESARIAL CONTÁBIL	–	SERVIÇOS

DIREITO EMPRESARIAL	–	SERVIÇOS
CUSTOS	–	SERVIÇOS
CONTÁBIL PLANO DE NEGÓCIOS	–	SERVIÇOS
CUSTOS	–	COMÉRCIO DE ALIMENTOS
PLANO DE NEGÓCIOS ENCAMINHAMENTO INCUBAÇÃO GTEC	–	INDÚSTRIA
PROJETO SOCIAL	–	ONG
PESQUISA DE MERCADO	–	IMOBILIÁRIO
CUSTOS	–	COMÉRCIO DE ALIMENTOS
CUSTOS	–	COMÉRCIO DE ALIMENTOS
CUSTOS	–	INDÚSTRIA
GESTÃO DE PESSOAS	–	INDÚSTRIA
CUSTOS	–	E-COMMERCE
COMUNICAÇÃO ORGANIZACIONAL DESIGNER GRÁFICO	–	ASSOCIAÇÃO

Fonte: Dados CAU (2021)

Quadro 02: Número de alunos participantes no programa:

<b>Total de Alunos</b>	<b>CURSOS</b>	<b>EMPRESAS</b>
1	ADMINISTRAÇÃO	–
01 EGRESSO	CIÊNCIAS CONTÁBEIS DIREITO	–
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	–
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	–
3	ADMINISTRAÇÃO	–
02	ENGENHARIA DE	-

EGRESSOS	PRODUÇÃO	
1	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	CIÊNCIAS CONTÁBEIS	-
2	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	CIÊNCIAS CONTÁBEIS	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO	CIÊNCIAS ECONÔMICAS	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
01 EGRESSO TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
1	CIÊNCIAS ECONÔMICAS	-
1	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
01 TCC	ADMINISTRAÇÃO	-
3	CIÊNCIAS CONTÁBEIS	-

Fonte: Dados CAU (2021)

Cabe ressaltar que no ano de 2022 a CAU teve 34 alunos desenvolvendo projetos. No que se refere às atividades desenvolvidas pela CAU estão visitas às empresas, diagnósticos organizacionais e planos de ação, bem como desenvolvimento de trabalhos de conclusão de curso com a finalidade de promover experiências de mercado aos alunos.

#### CAU - LABORATÓRIO DE FINANÇAS

Em agosto de 2022 também iniciaram os atendimentos na CAU LABORATÓRIO DE FINANÇAS. Seu principal objetivo é a educação financeira voltada à comunidade acadêmica. A ideia é incentivar os estudantes a buscarem, quando necessário, orientação nesta área, que é importante para o sucesso pessoal.

Em relação aos atendimentos realizados foram: 14 atendimentos em Rio do Sul, Taió e Presidente Getúlio. Sendo realizadas orientações quanto a: investimentos, planejamentos financeiros familiares, utilização de planilhas de orçamento pessoal, previdência privada e seguros. No ano de 2022 o laboratório realizou palestras relacionadas aos seguintes temas: Previdência Privada e Investimentos, campus Rio do Sul, Orçamento Pessoal no campus de Presidente Getúlio e Planejamento Financeiro no campus Taió para os acadêmicos dos cursos de Administração, Ciências Contábeis e Ciências Econômicas