



**Centro Universitário Leonardo da Vinci**

**PROJETO DE EXTENSÃO**



**MAPA DA VIRADA**

## PROJETO: Mapa da Virada

### RESUMO

*O Diagnóstico empresarial é uma técnica para colher informações da empresa, visando conhecer a realidade interna e externa, traçar o perfil da organização, para que o gestor tome conhecimento de todas as dimensões envolvidas. Buscando descobrir a atual situação da empresa para então recomendar ao tomador de decisão, estratégias adequadas para melhoria dos resultados Assim, apresenta-se o projeto de extensão: MAPA DA VIRADA – DIAGNOSTICO EMPRESARIAL como meio de auxílio para identificar qual a real situação para que dessa forma possa identificar qual o melhor caminho tomar, com base no resultado do diagnóstico.*

**Palavras-chave:** Gestão. Empreendedorismo. Diagnóstico Empresarial.

### 1 INTRODUÇÃO

O Diagnóstico empresarial é uma técnica para colher informações da empresa, visando conhecer a realidade interna e externa, traçar o perfil da organização, para que o gestor tome conhecimento de todas as dimensões envolvidas. Buscando descobrir a atual situação da empresa para então recomendar ao tomador de decisão, estratégias adequadas para melhoria dos resultados.

Neste sentido, diagnóstico é buscar e verificar a melhor estratégia da organização com os recursos existentes, descobrir quais os pontos fortes e vulneráveis, e o melhor aproveitamento das oportunidades e dos recursos existentes (GOMES et al, 2007). Para Petrocchi (2009, p. 118), “O diagnóstico reúne informações básicas da análise de mercado, das oportunidades e ameaças, dos 20 atrativos turísticos e dos pontos fortes e fracos do destino”.

De acordo com Oliveira (2006), o diagnóstico contempla o envolvimento de um agente externo a organização, não estando ligado as suas atividades. Esta participação é para dar suporte aos gestores e ou proprietários na tomada das decisões dos processos.

Segundo Lima (2010), diagnóstico organizacional é uma radiografia de como a empresa e seu sistema de gestão se encontram. Podendo ser realizado de duas maneiras, uma com um olhar mais amplo visando toda gestão da empresa e outra a partir de enfoques específicos. Neste sentido, percebe-se o Diagnóstico Empresarial como uma ferramenta essencial para a gestão de uma organização.

### 2 OBJETIVOS

#### **Objetivo Geral:**

Analisar a situação estratégica de uma empresa e descobrir os pontos fortes e fracos com o propósito de, oportunamente, serem aplicadas ações para ajustes com o objetivo de maximizar o potencial e o desenvolvimento da empresa.

#### **Objetivos específicos:**

- ✓ Apresentar a técnica diagnóstico empresarial
- ✓ Auxiliar o empreendedor quanto à função do diagnóstico empresarial
- ✓ Utilizar a ferramenta G.U.T. (Gravidade Urgência e Tendência)
- ✓ Apresentar o diagnóstico empresarial
- ✓ Apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas da região

### 3 JUSTIFICATIVA

A UNIASSELVI possui uma política de extensão instituída e consolidada, que garante a promoção do processo educativo, tecnológico e cultural, que articulado com o ensino e a iniciação científica viabilizam uma interação transformadora entre a Instituição e a sociedade, conforme orienta o plano nacional de extensão.

Associada à política de extensão, a Instituição também institucionalizou o Núcleo de Programas de Extensão –NUPEX –, com vasta experiência e atuação junto à comunidade acadêmica e à sociedade. Assim, as atividades de extensão permitem aos acadêmicos o aprofundamento acerca das teorias discutidas em sala e complementam a aprendizagem com a aplicação prática, inclusive de forma não presencial, dada sua experiência com o uso de meios e tecnologias de informação e comunicação, sobretudo nos cursos da modalidade EaD. Além disso, divulga o conteúdo e a experiência aprendida à comunidade, prestando-lhe serviços e assistência, ao mesmo tempo que gera oportunidades de aperfeiçoamento e engrandecimento de saberes da própria sociedade. Esse intercâmbio favorece a revisão e a renovação dos conteúdos curriculares e ações da IES, orientando-a para o atendimento das comunidades onde está presente, nos vários municípios brasileiros, de norte a sul do país.

Neste sentido, acredita-se que as atividades de extensão corroboram na formação de profissionais de nível superior especializado, na sua formação integral, objetivam o bem-estar e a valorização do ser humano, o desenvolvimento de competências, habilidades socioemocionais e técnicas, bem como sua aproximação com o futuro ambiente de trabalho e aplicação dos conhecimentos acadêmicos de forma concreta. Além disso, são essenciais para a efetiva interação da IES com as demandas da sociedade.

Na contrapartida, a comunidade beneficia-se com as ações planejadas pela IES, ao tempo em que alimenta e incita a mudança nos currículos, tendo em vista que os acadêmicos, ao finalizarem as ações extensionistas, trazem consigo perspectivas que vão da satisfação à inquietude.

Pretende-se por meio deste projeto apresentar o **MAPA DA VIRADA – DIAGNOSTICO EMPRESARIAL** para o maior número empresas, como meio de auxílio para identificar qual a real situação para que dessa forma possa identificar qual o melhor caminho tomar, com base no resultado do diagnóstico, podendo resultar somente no diagnóstico ou ainda, no plano de negócio.

### 4 MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

O projeto inicia-se em parceria com associações comerciais e industriais, associações de micro e pequenas empresas, sindicatos e cooperativas existentes nas regiões.

Ou seja, em um primeiro momento, o bolsista deverá entrar em contato com associações parceiras (informadas acima) e verificar uma empresa vinculada para colocar em prática o projeto.

Essa associação deve representar a classe - citamos aqui como exemplo SIMMMEB - Sindicato Patronal das Indústrias Metalúrgicas, Mecânicas e do Material Elétrico. Neste caso, o projeto deve ser aplicado na empresa vinculada à associação, mediante sua indicação. Lembrando que este é só um exemplo, existem outras entidades de classe equivalentes nas mais diversas cidades - AMPE, ACIMVI, ACIJ, CDL.

Após estabelecer o contato com empresas, será enviado um formulário com objetivo de coletar dados básicos da empresa, como por exemplo, razão social, CNPJ, etc. Será apresentado o formulário completo no ANEXO I.

O próximo passo, será coletar dados através de perguntas, que servirão de base para o diagnóstico empresarial, sendo que ao responder, o empresário irá sinalizar quais as situações que deseja aplicar na empresa, esse formulário pode ser preenchido com as perguntas pré-estabelecidas utilizando a ferramenta GUT – GRAVIDADE, URGÊNCIA E TENDÊNCIA.

Para elaboração deste diagnóstico, é importante salientar que o empreendedor irá considerar elementos inseridos no cotidiano da empresa, podendo ser o estoque, equipamentos, infraestrutura, investimentos e demais elementos que sejam considerados de urgência no momento da coleta de dados, com uso da ferramenta GUT (Gravidade, Urgência e Tendência) no diagnóstico.

Para que se estabeleça o grau de urgência de cada ação, cada item apresentado recebe uma nota de 1 (menos grave) a 5 (muito grave), de acordo com os três critérios (Gravidade, Urgência, Tendência). Logo após, estes valores são multiplicados e o resultado final indica a prioridade de cada elemento apresentado, sendo que, quanto maior, primordial. Assim, é apresentado um diagnóstico de forma ordenada de ações, como por exemplo, para obras de manutenção, custos, investimentos e demais estratégias administrativas.

Apresentamos abaixo, um quadro exemplificando ações que podem ser considerados no momento de elaborar a matriz GUT, lembrando que, estas devem ser de acordo com as necessidades das empresas onde serão aplicadas o diagnóstico empresarial. Além disto, apresentaremos no anexo II, demais elementos que podem ser considerados no momento de executar o diagnóstico empresarial.

**QUADRO 1 – Ferramenta GUT**

Ação	(G) Gravidade	(U) Urgência	(T) Tendência	Total G x U x T	Prioridade
Elaborar plano de marketing	3	4	2	24	3 <sup>a</sup>
Aperfeiçoar meios de cobrança	3	2	2	12	4 <sup>a</sup>
Baixa Qualificação dos funcionários	4	4	4	64	2 <sup>a</sup>
Formalizar estratégias	3	2	2	12	4 <sup>a</sup>
Implantar método de gestão financeira	5	5	5	125	1 <sup>a</sup>

Fonte: Autores do Projeto (2020).

Considerando o atual momento de pandemia, as reuniões poderão ser realizadas via plataformas de reuniões digitais (Zoom, Meet, Teams). Além disto, todas as etapas podem ser feitas de forma virtual, pois serão utilizadas ferramentas que permitem esta interação virtual.

## 5 RESULTADOS OU PRODUTOS ESPERADOS

Através deste projeto de extensão, espera-se que além da intervenção da IES nas comunidades, os pequenos negócios sejam impactados de forma positiva, desta forma gerando resultados mercadológicos que possam transformar a economia e a vida das pessoas. Os impactos devem ser sentidos para os pequenos empreendedores e as comunidades regionais envolvidas tenham impactado o seu desenvolvimento sócio econômico.

## 6 RECURSOS FINANCEIROS, HUMANOS E FÍSICOS E EQUIPAMENTOS DISPONÍVEIS

Como o projeto contempla a elaboração de diagnóstico empresarial, não haverá custos, sendo necessário apenas que o acadêmico tenha acesso a computador desktop ou notebook.

## 7 CRONOGRAMA DE APLICAÇÃO DO PROJETO

ETAPA	AÇÕES	C/H
1º Encontro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contato com associação parceira;</li><li>• Apresentação do projeto e solicitar a indicação da empresa vinculada.</li></ul>	1h
2º Encontro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contato com a empresa vinculada;</li><li>• Levantamento inicial;</li><li>• Coleta de dados e conhecer as necessidades da empresa.</li></ul>	2h
3º Encontro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Elaboração do plano de diagnóstico empresarial, utilizando ferramenta GUT.</li></ul>	10h
4º Encontro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicação do Diagnóstico Empresarial, na empresa.</li></ul>	6h
5º Encontro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Postagem do Diagnóstico Empresarial através de protocolo de atendimento.</li></ul> <p><b>*Deverá verificar no Ambiente Virtual (AVA), os canais de comunicação para o envio do Diagnóstico Empresarial.</b></p>	1h
<b>TOTAL</b>		<b>20h</b>

## 8 REFERÊNCIAS

GOMES, E. L et al, **Diagnóstico Organizacional**. 2007. Projeto de Pesquisa – Administração com Habilitação em Logística, Faculdade Novos Horizontes, Minas Gerais.

LIMA, L.F. De. **DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL: Uma análise em uma empresa de empréstimos e créditos no norte pioneiro**. 2010. Trabalho de Conclusão de Curso - Graduação em Administração, Universidade Norte do Paraná (UNOPAR).

OLIVEIRA, D. de P. R. **Revitalizando a empresa: a nova estratégia de reengenharia para resultados e competitividade: conceitos, metodologia, práticas**. São Paulo: Atlas, 1996.

PETROCCHI, M. **Turismo: planejamento e gestão**. 2. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2009.

## **9 ANEXO**

### **ANEXO I – Formulário de Identificação da Empresa**

#### **IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO**

Razão social:

Cnpj:

Nome fantasia:

Data:

Responsável técnico:

#### **ASPECTO LEGAL**

1. Qual é atividade do seu negócio?
2. Você é formalizado? Há quanto tempo?
3. Qual é o porte da sua empresa?
4. Qual o sistema de tributação usado pela empresa (como SIMPLES, lucro resumido etc..)?
5. É tradição de família ou conhecimento adquirido no mercado ou foi uma oportunidade de negócio?
6. A quanto tempo o sr(a). está no mercado?
7. Você sabe quem são seus concorrentes?
8. Você possui equipamentos suficientes?
9. Considera o seu espaço está adequado para o porte do seu empreendimento?
10. O que você está pensando para o futuro do seu negócio?

#### **ASPECTO ECONÔMICO-FINANCEIRO**

11. Você possui algum tipo de controle financeiro implantado na sua empresa? (fluxo de caixa, contas a pagar, contas a receber)?
12. Que tipo de acompanhamento você tem do seu negócio? (balanço, balancete, pesquisas de mercado)?

#### **OUTROS ASPECTOS**

13. Você acha que necessita conhecer mais como funciona o seu negócio?

14. Quais aspectos você mais precisa conhecer?

15. Que tipo de aprimoramento você está precisando?

## ANEXO II – Matriz G.U.T. (Gravidade, Urgência, Tendência)

Ação	(G) Gravidade	(U) Urgência	(T) Tendência	Total G x U x T	Prioridade
Análise de infraestrutura					
Aperfeiçoar meios de cobrança					
Baixa Qualificação dos funcionários					
Formalizar estratégias					
Implantar método de gestão financeira					
Utilizar meio de comunicação de metas					
Utilizar instrumento para seleção de funcionários					
Elaborar incentivos de treinamento pessoal					
Implantar gestão de custos					
Elaborar plano de marketing					
Implantar previsão de recebimento de receitas					
Análise do estoque					
Utilizar o Balanço Patrimonial e demais relatórios contábeis financeiros para tomada de decisão					