ANALISE DA VIABILIDADE DA CRIAÇÃO DE UMA CONSULTORIA EM GESTAO FINANCEIRA EM TEMPOS DE CRISE

**Resumo**

**Devido ao crescimento da inadimplência no Brasil, o presente artigo buscou-se analisar a implantação de serviços de consultoria em gestão financeira para pessoas físicas.** Atualmente com a crise mundial que se instaurou após o vírus da Covid-19 é fundamental um estudo e uma gestão que ajude as famílias do país a passarem pela crise e se manterem após ela sem afetar drasticamente suas finanças. **Os métodos empregados foram a ferramenta Canvas e a Pesquisa Bibliográfica** que auxiliarão no estudo. **De acordo as pesquisas e com a análise do Canvas foi possível concluir que é viável a implantação de uma empresa para colaborar com a sociedade ajudando-a a se manter financeiramente estável, contribuindo assim para que haja bons hábitos financeiros, que refletirão na economia local.**

**Palavras-chave:** Consultoria; Gestão Financeira; Boas Práticas.

**ABSTRACT**

**Due to the growth of defaults in Brazil, this article sought to analyze the implementation of financial management consulting services for individuals. Nowadays, with the world crisis that started after the Covid-19 virus, a study and management that help families in the country to go through the crisis and stay after it without affecting drastically their finances is essential. The methods employed were the Canvas tool and the Bibliographic Research that will assist in the study. According to the research and the Canvas analysis, it was possible to conclude that it is feasible to set up a company to collaborate with society, helping it to remain financially stable, thus contributing to good financial habits, which will reflect on the local economy.**

**Key-words: Consulting; Financial management; Good habits.**

1. INTRODUÇÃO

O trabalho tem por objetivo geral analisar a implantação de serviços de consultoria em gestão financeira para pessoas físicas em tempos de crise. Atualmente o país e o mundo estão passando por uma crise econômica em consequência da COVID-19, a previsão é que a mesma tomará lugar na história como uma das piores que o mundo já passou. É fundamental um estudo e uma gestão que ajude as famílias do país a passarem pela crise sem afetar drasticamente suas finanças, o que será um grande desafio devido o grande índice de endividamento das famílias brasileiras, mesmo antes da pandemia.

Diante deste cenário, pretende-se criar um grupo de consultoria em gestão financeira na cidade de Lorena/SP para auxiliar os indivíduos que buscarem ajuda para passar pela crise, elaborando estratégias para cada situação que for apresentada, individualmente.

O trabalho tem por objetivos específicos, verificar a possibilidade de mercado para criação de empresas de gestão financeira, pesquisar o nível de endividamento dos brasileiros, identificar as necessidades financeiras individuas do público alvo e desenvolver propostas de melhorias individuais para capacitar pessoas físicas a organizar suas finanças.

A pesquisa é de suma importância, pois em momentos de crise econômica a sociedade fica vulnerável e ter uma orientação relativa à que caminho seguir para manter suas finanças organizadas, se torna um grande diferencial na economia.

As informações e discussões para realização da pesquisa serão referência para que outros alunos e pesquisadores para seus projetos, servindo de norte em vários âmbitos da gestão financeira e empresarial, por tratar de um assunto com espaço para ser adaptado em outros nichos, agregando conhecimento profissional para lidar com momentos instáveis na gestão empresarial.

Serão utilizados como métodos de pesquisa a ferramenta Canvas e a Pesquisa Bibliográfica, que auxiliarão na determinação da viabilidade de implantar a empresa.

1. REFERENCIAL TEÓRICO

* 1. **Empreendedorismo no Brasil e Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte**

Empreendedorismo é definido pela união de pessoas e processos, que transformarão ideias em oportunidades e a criação de negócios de sucesso vem da iniciação dessas oportunidades. Essas invenções são furtos de inovação ou uma maneira inédita de reinventar uma coisa que existe, mas que ninguém antes pensou em ousar. (DORNELAS, 2017)

Hoje, para 50% dos 60 especialistas entrevistados do IBQP (Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade), o Brasil já é visto como um país que não tem muitas barreiras para a abertura de negócios e consequentemente o acesso aos mercados consumidores se torna favorecido. Já no que se relaciona aos fatores que levam a empreender no Brasil, 65% desses especialistas apontaram aspectos relacionados a características sociais da população brasileira, sua capacidade de realização e superação de desafios e a diversidade étnica como motivação para quem decide realizar uma atividade empreendedora no Brasil. (SEBRAE, 2017).

Em tempos de incertezas, o ponto de partida é saber identificar as principais forças e os desafios de cada cidade, para que o empreendedor possa conhecer o ambiente no qual sua empresa está sendo alocada. De acordo com o levantamento realizado pelo Sebrae (2020), são 4,2 milhões de negócios no Brasil, o que interfere na economia do país, pois são as principais geradoras de riqueza no comércio no Brasil, diante a uma crise sua sobrevivência é essencial para a geração de empregos.

Na região metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte, as empresas em desenvolvimento estão em sua maioria em cidades maiores e mais desenvolvidas. A cidade de São José dos Campos é a que mais se destaca com centros e eventos que estimulam o empreendedorismo. É considerada a cidade da inovação, devido o grande polo industrial instalado na cidade. (ROCHA, CALSA E SILVA, 2016).

Segundo Souza (2016) a prefeitura de São José dos Campos costuma atrair muitos empreendedores para o município por conta de seus incentivos fiscais, como redução de alíquota do ISSQN - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza e isenção do IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano por um período de 02 a 06 anos. Sempre com objetivo de trazer novos empreendimentos a cidade.

* 1. **Gestão Financeira e suas Ferramentas**

O gestor financeiro é responsável por definir os planejamentos, os orçamentos, cuidar dos investimentos e financiamentos, buscando sempre os melhores recursos do mercado com menor custo e risco para a empresa, além de controlar a gestão de caixa de forma eficaz. A sincronia dessas atividades traz uma ótima gestão financeira para a empresa e conduz ao objetivo principal, que é a potencialização dos lucros. (CARNEIRO, 2018)

O desenvolvimento da empresa depende, também, das previsões feitas e da definição dos próximos passos a seguir. Portanto a cada nova decisão, novos planos estratégicos devem nascer. A estagnação da empresa, no que diz respeito ao seu crescimento, aparece justamente quando não se tem um plano definindo para onde ir. (ENDEAVOR, 2015)

Como afirmaram Kummer, Bromberger e Dondoni (2011), Por meio a composição do orçamento empresarial é possível verificar os possíveis custos e despesas, as receitas do planejamento traçado e controlar o caminho que a empresa está tomando e se está condizente com as metas estabelecidas. Com isso as ferramentas de gestão foram desenvolvidas para auxiliar o gestor. Elas ajudam a coordenar os sistemas de tomada de decisão, sendo assim, as informações fornecidas por elas possibilita ao gestor agir de forma coerente em relação ao que foi planejado.

* + 1. Balanço Patrimonial

Uma dessas ferramentas é o Balanço patrimonial, que, reflete o cenário que se encontra o patrimônio da empresa, que por sua vez é constituído por bens, direitos e obrigações. O balaço patrimonial possui dois grandes grupos: lado esquerdo ativo e lado direito passivo (CHIAVENATO, 2014).

O ativo é composto por ativo atuais, ativos fixos e ativos em longo prazo, já a composição do passivo envolve passivos atuais e passivo de longo prazo. Conforme mostra o quadro abaixo:

Quadro 1 - Composição dos Ativos e Passivos

|  |
| --- |
| **Ativo** |
| **Ativos Atuais** | Dinheiro e recursos que estão aplicados em fontes acessíveis, como ações e títulos de contas bancárias. São recursos facilmente convertidos em dinheiro. |
| **Ativos fixos** | Patrimônio fixo e aplicado em períodos mais longos, como prédios, terrenos, fábricas, veículos, mobiliário, máquinas e equipamentos. |
| **Ativos de longo Prazo** | Fontes abstratas de recursos, como patentes, direitos autorais e títulos e ações que a empresa pretende manter por mais de um exercício fiscal. |
| **Passivo** |
| **Passivos atuais** | Patrimônio fixo e aplicado em períodos mais longos, como prédios, terrenos, fábricas, veículos, mobiliário, máquinas e equipamentos. |
| **Passivos de Longo Prazo** | Fontes abstratas de recursos, como patentes, direitos autorais e títulos e ações que a empresa pretende manter por mais de um exercício fiscal. |

Fonte: Adaptado Chiavenato (2014)

* + 1. Demonstrativo do Resultado do Exercício

O Demonstrativo do resultado do exercício – DRE é um documento contábil que tem a função de detalhar o resultado de exercício da empresa que mostra as receitas, custos e despesas. O período estabelecido como exercício geralmente se refere a 12 meses.

Sua finalidade está em apurar o lucro ou prejuízo da empresa por meio da apuração das receitas, despesas, ganhos e perdas do exercício. (NETO, 2014)

Mota (2017) acrescenta que o resultado demonstra aos usuários da contabilidade se as operações efetuadas pela empresa, bem como os gastos necessários para a sua manutenção, resultam em lucro ou prejuízo ao fim do período.

* + 1. Fluxo de Caixa

Ribeiro (2006) fala sobre o fluxo de caixa e sobre sua importância. O Fluxo de caixa é uma das principais ferramentas da administração financeira, onde auxilia e ajuda o administrador/ analista a fazer previsões e tomar decisões futuras, pois mostra a atual situação financeira da empresa e todas as despesas futuras em que a empresa deve arcar. Essa ferramenta pode ser usada, e realizada semanalmente, por quinzena, mensal, e até mesmo anual, porém deve estar sempre atento, pois sofre alterações constantes principalmente se for realizada anualmente.

O fluxo de caixa também permite que o empresário veja todas as movimentações de entradas e as saídas. A conciliação bancária também é outro item muito importante nesta questão, pois a mesma permite ver se os números apresentados na contabilidade coincidem com os registros bancários. (PROCENGE, 2020)

* + 1. Contas a pagar

A Azulis (2019) em seu artigo diz-se que, o contas a pagar é um dos processos que a parte financeira de uma empresa possui, é uma das peças mais importantes, pois corresponde a todas as despesas de um negócio, quando realizada com eficácia, evita despesas desnecessárias como multas de atrasos, auxilia também em um bom planejamento financeiro.

Segundo o Sebrae (2020) o contas a receber é uma área da administração financeira que busca mensurar as receitas de um negócio, tanto como títulos, cheques, depósitos, promissórias e negociações com inadimplentes

* 1. **Mercado de Capitais no Brasil e a Atual Pandemia**

Mercado de capitais é formado de um conjunto de instrumentos, instituições e agentes econômicos com a missão de mobilizar recursos de poupança financeira de pessoas físicas, empresas e outras unidades econômicas que tem saldos financeiros e promover sua destinação eficaz para financiar a comercialização, a produção, o investimento das empresas e o consumo das famílias.

Bem como no Brasil, o mercado de capitais, no conceito geral, são mercado de títulos e valores mobiliários emitidos pelas empresas e regulado pela CVM - Comissão de Valores Mobiliários. Não fazem parte desse mercado os títulos da dívida pública e os títulos de dívida emitidos por instituições financeiras, exceto das debentures. Desde 2000, importantes avanços institucionais do mercado de capitais brasileiro aconteceram, e sua regulação foi considerada a melhor entre as economias em crescimento. (CODEMEC, 2016).

Em meio ao anúncio de medidas emergenciais no Brasil o BC - Banco Central reduziu depósitos compulsórios e anunciou linha de empréstimos a instituições financeiras. A decisão faz parte das ações adotadas pelo BC para minimizar os efeitos da Covid-19 sobre a economia brasileira. O BC reduziu a alíquota do compulsório sobre recursos a prazo de 25% para 17%. A medida é temporária e tem o objetivo de aumentar a liquidez do Sistema Financeiro Nacional. A redução de compulsórios, recursos esses que são obrigatórios aos bancos depositar no BC, pode vir a injetar de até R$ 68 bilhões na economia. (OLIVEIRA, 2020)

1. METODOLOGIA
	1. Canvas

Segundo Mota (2019) canvas é uma metodologia criada nos anos 2000 por um Suíço Alex Osterwalder, canvas é um método que pode ser realizado em uma folha de papel composta de nove blocos que permite ao empresário co-criar um modelo de negócio, tento todos os pontos importantes à vista de uma vez.

Segundo Kuviatkoski (2015) essa ferramenta possui uma grande vantagem que permite resumir a ideia de negócio em apenas uma página de forma visualmente espontânea. É uma ferramenta simples e rápida, que possibilita visualizar as estratégias da empresa. Sendo assim útil para qualquer tipo de projeto, pois garante praticidade e inovação para o empreendedor. O canvas pode ser preenchido em até mesmo um dia diminuindo um prazo extenso que levaria criando um plano de negócios completo. Existem nove áreas em que o Canvas atinge:

**Quadro – Estrutura do Canvas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Segmento de clientes** | Para quem estamos criando valor? Qual grupo de clientes ou organizações a empresa visa servir. |
| **Proposta de valor** | Qual a necessidade do cliente será suprida. |
| **Os canais** | Os meios de distribuição e venda. Como o cliente recebe ou compra o produto ou serviço. |
| **Relacionamento com clientes** | Como a relação com os clientes será estabelecida, por interação humana, sites, telefone ou self-service. |
| **Fontes de Receita** | De que forma o cliente prefere pagar, a empresa pode, ou pelo lado da empresa, são as formas de se obter receitas. |
| **Recursos principais** |  Quais os recursos que serão necessários para o negócio funcionar, podem ser humanos, financeiros, físicos e intelectuais. |
| **Atividades-chave** | Q Quais as atividades são necessárias para criar ou oferecer a proposta de valor? |
| **Parcerias-chave** | A Rede de fornecedores e parceiros que irão ajudar o negócio se manter no mercado. |
| **Estrutura de custos** | Todos os custos para que o negócio funcione, desde o mais barato até o mais caro, as despesas fixas e as variáveis. |

**Fonte:** Adaptado Nonato (2020)

* 1. Pesquisa Bibliográfica

Define-se pelo levantamento de um tema, feito em bases de dados nacionais e internacionais composto de artigos de revistas, livros, teses e outros documentos que traz como resposta várias referências e resumos da pesquisa em questão.

A pesquisa bibliográfica alcança a identificação, localização, compilação e fichamento das informações e ideias mais importantes de um texto. Após escolher um assunto será preciso fazer uma revisão bibliográfica do tema apontado. Essa pesquisa auxilia também na escolha dos métodos mais apropriados, assim como em um conhecimento das variáveis do tema e na autenticidade da escrita. (ALYRIO, 2009)

Para escrever sobre um tema é preciso fazer a pesquisa bibliográfica com o intuito de identificar outros autores que possam ter escrito sobre o mesmo assunto. Além de identificar se respostas para os questionamentos do tema já foram encontradas e quais os métodos utilizados em trabalhos e projetos parecidos verificando o melhor para ser usado. Após todos estes apontamentos a pesquisa se torna mais específica e assertiva, na busca por autores que citaram algo que se encaixe perfeitamente ao tema.

1. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Figura 1 – Canvas



**Fonte:** Os autores (2020)

Observou-se ao longo da criação do Canvas que são muitas as necessidades da empresa, o mesmo não substitui um plano de negócio, mas já foi possível identificar várias etapas que precisarão ser estruturadas com riquezas de detalhes para que a empresa entre em funcionamento de maneira eficaz.

Para entregar a Oferta de valor proposta será necessário que todas as comunicações da empresa estejam em perfeito funcionamento. Os meios de relacionamento com o cliente precisarão funcionar corretamente para que o mesmo se sinta seguro ao contratar os serviços.

Contudo o segmento de cliente escolhido num primeiro momento pareceu bem limitado, mas após a analise do canvas notou-se que embora seja um nicho específico, haverá diversas questões a serem abordadas que farão com que a empresa tenha sempre novos desafios a serem cumpridos.

Outro ponto que somente foi dado atenção após a analise do canvas foi a questão dos cursos de capacitação financeira, os quais demandarão tempo para planejar o material de apoio. Será um ponto a ser revisto com atenção no planejamento. Será preciso pesquisar como alcançar os parceiros escolhidos e qual serão as formas de abordagem para convencê-los a participar do projeto.

Além do Canvas, a pesquisa bibliográfica permitiu visualizar que o empreendedorismo na região é mais fluente em grandes cidades, consequentemente mais uma meta para a empresa, tendo em vista que a mesma iniciará em uma cidade pequena. Mas também nos permitiu saber da oportunidade que o governo tem gerado reduzindo as taxas para os empreendedores.

1. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Devido à pandemia instaurada em decorrer do vírus Covid-19 decidiu-se analisar a implantação de serviços de consultoria em gestão financeira para pessoas físicas. Com o atual cenário, no Brasil, a previsão é que os brasileiros se endividem cada vez mais para conseguir passar pela crise.

Diante disso, percebeu-se a necessidade de um estudo para a criação de uma gestão com proposito amenizar os danos econômicos às famílias do país, levando em consideração que mesmo antes da pandemia, o índice de endividamento das famílias brasileiras já era alto. Utilizou-se de dois métodos para o estudo, a ferramentas Canvas e a Pesquisa Bibliográfica que permitiram analisar a viabilidade da abertura de um novo negócio, onde as nove áreas do canvas foram definidas e observadas juntamente ao levantamento de dados da Pesquisa Bibliográfica.

De acordo as pesquisas bibliográficas junto a análise do Canvas foi possível concluir que é viável a implantação de uma empresa bem estruturada para colaborar com a sociedade ajudando-a a se manter financeiramente estável, contribuindo assim para que haja bons hábitos financeiros, que refletirão na economia local.

**REFERÊNCIAS**

ALYRIO, Rovigati Danilo. Métodos e Técnicas de Pesquisa em Administração. Em: Faculdade Raizes. Disponível em <http://www.faculdaderaizes.edu.br/files/images//M%C3%89TODOS%20E%20T%C3%89CNICAS%20DE%20PESQUISA.pdf>, 23 de Setembro de 2020.

AZULIS. Contas a pagar: o que significa e como fazer na sua empresa. Em: Azulis. Disponível em < www.azulis.com.br/artigo/contas-a-pagar> 19 de Outubro de 2020.

CARNEIRO, Waldemiro. Gestão Financeira Em: Sebrae. Disponível em: < https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/salao-gestao-financeira.pdf>, 19 de Outubro de 2020.

CHIAVENATO, Idalberto. 2014 Gestão Financeira: Uma Abordagem Introdutória.3ª edição. Barueri: Manole, 2014.

DORNELAS, José Carlos de Assis. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6ª edição. São Paulo: Empreende/Atlas, 2017.

ENDEAVOR. Gestão Financeira: 9 segredos. Em: Endeavor. Disponível em: <https://endeavor.org.br/financas/gestao-financeira/>, 19 de Outubro de 2020

ENDEAVOR. Índice de Cidades Empreendedoras 2017- As melhores cidades para empreender no Brasil. Em: Endeavor. Disponível em <https://endeavor.org.br/ambiente/indice-de-cidades-empreendedoras-2017/>, 20 de Outubro de 2020.

KUMMER, Aulison André ; BROMBERGER, Dalton; DONDONI, Paulo Cezar. Utilização das Ferramentas de Gestão Financeira nas Empresas: O caso das micro e pequenas empresas da cidade de São João no Sudoeste do Paraná. Em Revista CAP. Disponível em: < http://revistas.utfpr.edu.br/pb/index.php/CAP/article/download/1540/987>, 19 de Outubro de 2020.

KUVIATKOSKI, Carol. Business Model Canvas: como definir o modelo de negócio da sua startup. Em: Ideia No Ar. Disponível em: <https://www.ideianoar.com.br/business-model-canvas/?gclid=Cj0KCQjwnqH7BRDdARIsACTSAduFc2S38qDoW0Z-7kFK6JuOGj2VKIfeuIha5lOJJqKukNAdZeJ2exUaAhS\_EALw\_wcB>, 21 de setembro de 2020.

MERCADO de capitais no Brasil. Em: CODEMEC. Disponível em: <https://codemec.org.br/empresario/o-que-e-mercado-de-capitais/mercado-de-capitais-no-brasil/>. 17 de Abril de 2020.

MOTA, Gleison. Canvas: o que é e para que serve? Em: Administradores.com. Disponível em < administradores.com.br/artigos/canvas-o-que-e-e-para-que-serve>, 16 de Setembro de 2020.

MOTA, Murilo Costa. Análise das demonstrações contábeis: um estudo de caso em um supermercado do sul de Santa Catarina, com enfoque no balanço patrimonial e demonstração do resultado do exercício 2017 Em: Repositório UNESC. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/5444/1/Murilo%20Costa%20Mota.pdf>, 19 de Outubro de 2020.

NETO, Alexandre Assaf. 2012 Finanças Corporativas e Valor. 6ª edição. São Paulo: Atlas, 2012.

NONATO, Douglas. Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios. Em: Sebrae. Disponível em< https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>, 19 de Setembro de 2020.

OLIVEIRA, Kelly. BC anuncia redução de compulsório e empréstimo a instituições. Em: Agência Brasil. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-03/bc-anuncia-reducao-de-compulsorio-e-emprestimo-instituicoes>, 17 de Outubro de 2020.

PROCENGE. Conheça 9 das melhores ferramentas de gestão financeira. Em: Procenge. Disponível em< https://blog.procenge.com.br/melhores-ferramentas-de-gestao-financeira/> 10 de Outubro de 2020.

RIBEIRO, Ana Claudia. Fluxo de Caixa. Em: Acervo UFPR. Disponível em< www.acervodigital.ufpr.br/handle/1884/61316> 19 deOutubro de 2020.

ROCHA, Camila Martinelli; CALSA, Caroline de Oliveira; SILVA, Carolina Heilig. STARTUP: panorama e desenvolvimento no Vale do Paraíba. Em: FATEC Guaratinguetá. Disponível em < http://www.fatecguaratingueta.edu.br/revista/index.php/RCO-TGH/article/view/179/138>, 23 de Setembro de 2020.

SEBRAE. As Finanças dos Pequenos Negócios Paulistas em Tempos de Coronavírus. Em: Sebrae. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/Relatorio-FinancasMPE-corona-VF3.pdf>, 23 de Setembro de 2020.

SEBRAE. Empreendedorismo no Brasil - Relatório executivo 2017. Em: Sebrae. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Relat%C3%B3rio%20Executivo%20BRASIL\_web.pdf>, 19 de Outubro de 2020.

SEBRAE. Entenda as diferenças entre contas a receber e a pagar. Em: Sebrae. Disponível em< https://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/entenda-as-diferencas-entre-contas-a-receber-e-a-pagar,0f911219dcf2f510VgnVCM1000004c00210aRCRD > 19 de Outubro de 2020.

SOUZA, Elaine. São José dos Campos uma cidade empreendedora. Em: Repositório UTFPR. Disponível em <<http://repositorio.roca.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/12926/1/CT-GPMS-2014-20.pdf>>, 23 de Setembro de 2020.