



**RELATÓRIO FINAL DE CONSULTORIA
GRUPO BELVI CONSULTORIA**

Belo Horizonte
2019

**ISABELLI MARCELINI SANTOS
VIVIANE CECÍLIA PEREIRA VIEIRA**

**RELATÓRIO DE CONSULTORIA DO GRUPO BELVI
CONSULTORIA APRESENTADO À EMPRESA FERREIRA E
LIMA REPRESENTAÇÕES PET.**

Relatório final de consultoria apresentado à disciplina CONSULTORIA EMPRESARIAL, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Rômulo Manini.

Belo Horizonte
2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA	5
3. RESUMO DE ATIVIDADES.....	6
4. DIAGNÓSTICO	7
5. RECOMENDAÇÕES.....	8
5.1 Recomendações Implementadas.....	8
5.2 Sugestões.....	9
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	111
APÊNDICE A - PROPOSTA COMERCIAL	12
ANEXOS I – Planilha de fluxo de caixa – Últimos 3 meses	15
Anexo II – Contato personalizado no aplicativo de mensagens.....	16
Anexo III – Implementação da rede social oficial da empresa – Instagram	17
Anexo IV – Análise Swot criada pela empresa Ferreira e Lima	18
Anexo V – Missão, visão e valores criados pela empresa Ferreira e Lima	19

1. INTRODUÇÃO

O presente relatório final apresentado à disciplina de consultoria empresarial, desenvolvido no 8º período do curso de Administração da Faculdade Minas Geral-FAMIG.

Foi realizado um trabalho de consultoria pela BELVI, composta pelas alunas Isabelli Marcelini Santos e Viviane Cecília Pereira Vieira, na empresa Ferreira e Lima Representações Pet, no segundo semestre de 2019.

O principal objetivo dos sócios para com o serviço de consultoria foi de implementar melhorias no acompanhamento financeiro e divulgação da empresa, no qual o grupo destinou as suas atenções para desempenho das atividades.

Foram realizadas visitas a fim de conhecer a empresa e suas rotinas, para através dos dados colhidos, traçar um plano de ação para maximização de resultados.

Este documento apresenta uma breve história da empresa, diagnóstico realizado, resumo das atividades desenvolvidas pela empresa BELVI e as sugestões de melhorias diagnosticadas.

Ao final, apresenta-se uma proposta de implementação das ações sugeridas e que ainda não foram trabalhadas.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa Ferreira e Lima com a razão social Ferreira e Lima representações Pet Ltda e CNPJ 33.902.915/0001-41, possui o porte de Micro Empresa no qual seu modelo de tributação é o Simples Nacional e atua no ramo de representação no seguimento Pet.

A empresa iniciou suas atividades em julho\2019 e possui sua estrutura física na rua Joao Luiz Alves, 197, bairro Pioneiros - Ouro Branco/MG. Atualmente possui uma representada exclusiva que atua no mercado de nutrição animal e não possui funcionários contratados, somente os dois sócios realizam as tarefas.

O surgimento da empresa ocorreu devido à percepção da necessidade de representação de produtos Pet no mercado. Sendo assim foi identificado pela empresa um potencial no ramo de nutrição animal, sendo este o seu principal produto de representação.

A empresa é gerenciada por dois sócios que são Victor Mauro Lima Ferreira, graduando em Medicina Veterinária, que tem como principal função atender a carteira de clientes, e, Blenda Laura Lima Ferreira, graduanda em Zootecnia, tem como principal função realizar as atividades administrativas da empresa.

O principal objetivo da empresa é alcançar novas marcas para representar e assim adquirir uma carteira de clientes maior.

O planejamento das atividades é realizado nas segundas e sextas feiras de forma manual, sendo que na segunda são traçadas as rotas de acordo com a localização e demanda dos clientes para que sejam atendidos de terça a quinta e na sexta é realizado o fechamento dos pedidos.

3. RESUMO DE ATIVIDADES

A BELVI consultoria realizou a primeira visita a Ferreira e Lima no dia 21 de setembro de 2019, onde foi realizada uma entrevista com os sócios Victor Mauro Lima Ferreira e Blenda Laura Lima Ferreira.

Ainda no dia 21 de setembro de 2019, foi apresentado a estrutura física da empresa e os consultores acompanharam a rotina e organização no local.

Posteriormente foi pactuada a consultoria da empresa BELVI no local, apresentando o termo de aceite da realização do serviço no âmbito da empresa.

No dia 28 de setembro de 2019, foi apresentado aos sócios a proposta da empresa BELVI e nesta visita foi apresentado o contrato e suas descrições a respeito das atividades a serem desenvolvidas no local.

No dia 05 e 19 de outubro de 2019, foram feitas visitas para apresentar um exemplo de fluxo de caixa para a empresa e também as instruções a respeito da criação das redes sociais oficiais da empresa.

Por fim no dia 01 de novembro de 2019, os consultores retornaram a empresa para expor as considerações a respeito dos processos visualizados e acompanhamento da rotina administrativa, propondo as ações que maximizassem os resultados do empreendimento.

4. DIAGNÓSTICO

Gestão da Empresa

A empresa não possuía técnica de planejamento estratégico para auxiliá-la a identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças relacionadas ao mercado em que atua.

Além disso, a empresa não possuía definido o seu perfil institucional, não conseguindo assim identificar as necessidades, expectativas e potenciais da mesma.

Financeiro

Foram identificadas falhas na operação administrativo-financeira da empresa, que comprometiam o seu caixa, afetando diretamente o lucro da empresa devido a falta de registro de controle de entrada e saída de dinheiro.

A BELVI sugeriu aos sócios que inicialmente fosse implementado o uso de planilha de Excel, para criação de um fluxo de caixa, para auxiliar o controle dos sócios. Ferramenta esta que não geraria custo para a empresa neste momento.

Marketing e Vendas

Evidenciou-se que o marketing na empresa é realizado através de divulgações dos produtos na rede social particular de um dos sócios, sendo que o mesmo utiliza os aplicativos Instagram e WhatsApp como meio de comunicação com os clientes e divulgação de promoções.

5. RECOMENDAÇÕES

5.1 Recomendações Implementadas

Gestão:

Recomendação:	Foi recomendada a criação da Análise SWOT da empresa, juntamente com o seu perfil institucional (missão, visão e valores).
Evidências/ Plano de ação:	Foi elaborada junto aos sócios a criação da análise SWOT com a identificação de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, no anexo IV. Além disso foram também orientados na criação do perfil institucional da empresa, conforme anexo.
Resultado:	Os sócios participaram ativamente na criação e foram adeptos a implantação do planejamento estratégico da empresa.

Financeiro:

Recomendação:	Foi recomendado a implementação do uso de planilha de fluxo de caixa.
Evidências/ Plano de ação:	Foi desenvolvida uma planilha fluxo de caixa, no anexo I, para facilitar o controle e acompanhamento das entradas e saídas da empresa. Ressalta-se que a planilha em anexo não foi disponibilizada com os valores reais da empresa, pois nos solicitaram sigilo da informação.
Resultado:	Os sócios foram receptivos a respeito do controle através de planilha, apresentando-nos inclusive uma prévia desse documento, conforme anexo.

Marketing:

Recomendação:	Personalização das redes de contato da empresa (redes sociais, e-mail e telefone)
Evidências/ Plano de ação:	Inicialmente foram auxiliados na criação da rede social pública e exclusiva da empresa, print em anexo II e III. E em paralelo foi sugerido a criação de um número de contato e e-mail exclusivo da empresa para comunicação com seus clientes.
Resultado:	Os sócios prontamente providenciaram um novo número telefônico e alertaram seus clientes a respeito da alteração. Junto a isso criaram um Instagram comercial e endereço de e-mail.

5.2 Sugestões

Sugestão:	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar o uso da comunicação através das redes sociais comerciais da empresa; • Plano de vendas; • Mapa estratégico; • Prospecção de novos clientes (representada); • Contratação de mais um agente comercial; • Implementação de software financeiro, chamado Granatum financeiro no valor de R\$ 151,00 mensais; • Expansão da empresa para outros estados.
------------------	---

Contexto:	<p>Devido ao fato da falha na comunicação da empresa para os clientes através do contato nos meios particulares dos seus sócios, ficou evidenciado a necessidade de personalização das redes e junto a isso a realidade de postagens para divulgação dos produtos. Por isso foi informado a empresa técnicas para efetiva comunicação através dessas redes, com conteúdo direcionado ao seu público alvo exclusivamente.</p>
------------------	--

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apresentadas todas as considerações, a BELVI acredita que o desenvolvimento desse trabalho foi importante para a complementação do conhecimento acadêmico do curso de administração, pois foram aplicados na prática ensinamentos adquiridos durante a graduação.

Com o conhecimento adquirido, foi possível transmitir aos sócios da empresa, uma visão estratégica do seu negócio, tornando visível o seu posicionamento perante o mercado.

Além disso, foi evidenciado para a empresa a respeito da importância do acompanhamento e controle financeiro, para melhor desempenho de suas atividades.

A empresa se comprometeu em implantar o uso da planilha de fluxo de caixa nos moldes do Microsoft Excel, para monitoramento do seu caixa, dando ao mesmo conhecimento e aparato para arriscar investimentos a partir do seu valor estacionado.

Serão implantados em curto prazo, conforme comprometimento da empresa, a personalização das redes sociais de contato com os clientes e uso ativo das ferramentas como meio de comunicação oficial da empresa.

APÊNDICE A - PROPOSTA COMERCIAL



PROPOSTA COMERCIAL – Nº01/2019 ESCOPO DO FORNECIMENTO

Ao Sr. Victor Mauro Lima Ferreira.

Prezado Victor,

Temos o grato prazer em apresentar-lhe a nossa proposta técnica e comercial.

1. OBJETO DA PROPOSTA

A presente proposta foi desenvolvida como estimativa inicial para desenvolvimento das atividades de adequação de acompanhamento de entrada e saída da empresa (fluxo de caixa) e plano de marketing e divulgação da empresa.

2. ESCOPO PARA IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO DE MARKETING

- A. Implementar o uso da comunicação através das redes sociais comerciais da empresa;
- B. Plano de vendas;
- C. Mapa estratégico;
- D. Prospecção de novos clientes (representada);
- E. Contratação de mais um agente comercial;
- F. Implementação de software financeiro, chamado Granatum financeiro no valor de R\$ 151,00 mensais;
- G. Expansão da empresa para outros estados.

3. ESCOPO PARA IMPLEMENTAÇÃO DO ACOMPANHAMENTO FINANCEIRO DA EMPRESA

- A. Elaboração de planilha para fluxo de caixa.

4. PROGRAMAÇÃO

Atendimento aos requisitos do cliente.

- Carga horária de **40 (quarenta)** horas, sendo:
 - 40 horas para elaboração e implantação do plano de marketing e adequação do acompanhamento financeiro, na sede da empresa Ferreira e Lima Representações Pet.
- Consultoras: Viviane Cecília e Isabelli Marcelini

5. INVESTIMENTO

- R\$ 9.600,00 (nove mil e seiscentos reais)

Forma de pagamento:

- 1º Pagamento 2 dias após o início das atividades = R\$ 2.100,00.
- 2º Pagamento 30 dias após o início das atividades = R\$ 2.500,00.
- 3º Pagamento 50 dias após o início das atividades = R\$ 2.500,00.
- 4º Pagamento 75 dias após o início das atividades = R\$ 2.500,00.

6. OBSERVAÇÕES GERAIS

- A. Caso sejam necessárias visitas adicionais para treinamentos, será cobrado o valor de R\$ 960,00 por cada 8 horas.
- B. As visitas adicionais devem ser agendadas com no mínimo 5 dias de antecedência, através de um pedido formal padrão com informações básicas sobre: etapa a reforçar, principais dúvidas e ferramentas complementares.

7. EXCLUSÕES

Não estão inclusos, nesta proposta e treinamentos fora da sede da empresa, situada na cidade de Ouro Branco - MG.

Caso sejam necessários, os custos de logísticas e hospedagem serão por conta da CONTRATANTE.

8. CONCLUSÕES

- A. Os pagamentos serão efetuados mediante a apresentação de nota fiscal e boleto bancário.

B. Os impostos já estão inclusos.

VALIDADE DA PROPOSTA: 10 dias

CONTATO COMERCIAL

Para esclarecimentos desta proposta, favor entrar em contato:

Telefones: (31) 98888-3454 / (31) 3229-3454

Email: belvi@gmail.com

Site: www.belviconsultoria.com.br

Atenciosamente,

Viviane Cecília
Diretor/Consultor

Belo Horizonte, 28 de setembro de 2019.

ANEXOS

Anexo I – Planilha de fluxo de caixa – Últimos 3 meses

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA												
	Previsão	Realizado	Previsão	Realizado	Previsão	Realizado	Previsão	Realizado	Previsão	Realizado	Previsão	Realizado
	1	SETEMBRO	2	OUTUBRO	3	NOVEMBRO	4	4	5	5	6	6
ENTRADAS												
Previsão de recebimento vendas					2.600,00							
Contas a receber-vendas realizadas		2.543,84		2.619,37								
Outros recebimentos												
TOTAL DAS ENTRADAS	0,00	2.543,84	0,00	2.619,37	2.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SAÍDAS												
Fornecedores												
Folha de pagamento												
INSS a recolher												
FGTS		109,78		109,78	219,56							
Retiradas sócios												
Impostos s/ vendas						3.500,00						
Aluguéis		21,25		152,63	156,00							
Energia elétrica												
Telefone												
Serviços contabilidade												
Combustíveis				50,00	50,00							
Manut. de veículos		240,03		213,13	240,00							
Manutenção fábrica				82,00								
Despesas diversas												
Férias		307,87		284,00	284,00							
13º salário												
Verbas para rescisão												
Empréstimos bancários												
Financiamentos equip.												
Despesas financeiras												
Pagamento novos empréstimos												
Outros pagamentos												
TOTAL DAS SAÍDAS	0,00	990,83	0,00	871,54	949,56	3.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	0,00	1.862,91	0,00	1.747,83	1.650,44	-3.500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 SALDO ANTERIOR												
3 SALDO ACUMULADO (1+2)	0,00	1.862,91	0,00	3.610,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74
4 NECESSIDADE DE EMPRÉSTIMOS												
5 SALDO FINAL (3+4)	0,00	1.862,91	0,00	3.610,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74	1.650,44	110,74

Fonte: Empresa Ferreira e Lima Representações Pet

Anexo II – Contato personalizado no aplicativo de mensagens



FERREIRA & LIMA



Nome
Victor Ferreira


Esse não é seu nome de usuário e nem seu PIN. Esse nome será visível para seus contatos do WhatsApp.

Recado
Agente Comercial

Telefone
+55 31 8668-9381

Anexo III – Implementação da rede social oficial da empresa – Instagram



🔒 limaferreira_representacoes 6 ☰

 FERREIRA & LIMA
#representacoespet

1 0 0
Publicação Seguidores Seguindo

Ferreira & Lima
Representações Pet 📍 Ouro Branco - MG
Ver tradução

Editar perfil



Anexo IV – Análise Swot criada pela empresa Ferreira e Lima

Forças <ul style="list-style-type: none">• Atendimento de qualidade• Profissional em graduação no segmento que atende• Possui representada de grande porte	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Grande procura pelos produtos das representadas• Grande chance de crescimento• Mercado pet aquecido e em expansão.
Fraquezas <ul style="list-style-type: none">• Pouca experiência no ramo de representação• Representadas que não arcam com os custos	Ameaças <ul style="list-style-type: none">• Concorrentes• Fácil de ser copiado

Fonte: Empresa Ferreira e Lima Representações Pet

Anexo V – Missão, visão e valores criados pela empresa Ferreira e Lima

Missão: Trabalhar com competência, ética e comprometimento. Gerando bons negócios com credibilidade e confiança dos clientes.

Visão: Ser uma empresa de alta excelência no atendimento prestado e pela busca de representadas que oferecem produtos de qualidade. Buscando sempre a melhoria continua dos processo para satisfação dos clientes e fornecedores.

Valores:

- Transparência
- Ética
- Honestidade
- Responsabilidade social

Fonte: Empresa Ferreira e Lima Representações Pet