



GISELE CARLA SANTOS  
MARIA ANTONIA TORRES

**RELATORIO FINAL DE CONSULTORIA**

BELO HORIZONTE  
2021

GISELE CARLA SANTOS  
MARIA ANTONIA TORRES

**RELATORIO DE CONSULTORIA  
APRESENTADO A EMPRESA PODOBELLO**

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: Luiz Antônio de Carvalho Godinho

BELO HORIZONTE

2021

## SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO .....	1
2.	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	2
3.	RESUMO DE ATIVIDADES .....	3
4.	DIAGNÓSTICO .....	3
5.	RECOMENDAÇÕES.....	6
5.1.	Recomendações implementadas .....	6
5.2.	Recomendações a implementar .....	6
6.	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	7
	REFERÊNCIAS.....	9
	ANEXOS .....	102

## **1. INTRODUÇÃO**

Este é o relatório final apresentado à disciplina de consultoria empresarial, desenvolvido no 8º período do curso de administração da faculdade FAMIG. O trabalho de consultoria foi desenvolvido pelo grupo, composto pelas alunas Gisele Carla Santos e Maria Antônia Torres, na empresa PodoBello.

O principal objetivo da consultoria foi detectar o principal problema no setor financeiro da PodoBello a ser solucionado. Neste relatório está registrado uma breve apresentação da empresa, diagnóstico realizado, resumo das atividades desenvolvidas pelo grupo e as sugestões de melhorias identificadas.

Existe hoje a necessidade de fazer a separação da contabilidade pessoal e empresarial no setor financeiro.

## **2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA**

A empresa PodoBello, está localizada no centro comercial do Barreiro em Belo Horizonte – MG, fundada pela gestora e atual dona Neuza Machado Almeida, ela está no mercado há nove anos, atuando na área da saúde, especializada em podopatias e cuidado com os pés. O objetivo da PodoBello é ajudar pacientes no tratamento de problemas específicos que a pedicure não pode resolver, como a correção de unhas encravadas, micoses, verrugas plantares, joanetes entre outras correções. A clínica é dirigida pela Neuza, que realiza os procedimentos pedológicos e toda a gestão da clínica, a secretaria faz toda a atividade financeira, estoque e administração e dois prestadores de serviços cuidam da área do marketing, realizando a divulgação da clínica através de postagens nas redes sociais.

### 3. RESUMO DE ATIVIDADES

Realizamos a primeira entrevista no dia 15 de setembro com a Maria Antônia, responsável por toda a administração da clínica, contas a pagar e receber, estoque, compra e venda, Maria afirma que hoje o setor financeiro é o setor que mais prejudica o bom funcionamento e controle da clínica, isso porque não há um bom funcionamento dos procedimentos financeiros, o maior problema do setor é que não há separação de contas empresariais e pessoais, atualmente é utilizado planilhas para fazer a diferenciação e detalhando o fluxo de caixa, mas sem separação de gastos pessoais e empresariais não há uma maior organização e controle das contas da clínica. Atualmente a única fonte de renda da clínica é do serviço prestado e os produtos vendidos, portanto para que haja a possibilidade de ter capital de giro e investimento em equipamentos e estoque será necessária a separação financeira e injetar o lucro apenas em prol da empresa.

No dia 22 de setembro realizamos a segunda entrevista com Neuza Machado, responsável e proprietária da clínica, ela afirma que o financeiro da Podobello precisa de capital de giro, hoje não tem nenhum valor em caixa, as entradas são para arcar com os custos e despesas, então é necessário separar uma conta exclusivamente para guardar dinheiro para iniciar o caixa da empresa. No ponto de vista de Neuza é preciso organizar o estoque em relação a entrada e saída de produtos, verificar quais os produtos são realmente necessários comprar, para que não haja custo desnecessário, há também a necessidade de organizar o processo de compra de produtos, os produtos são comprados separadamente de acordo com a necessidade, comprando montantes diretamente da fábrica, haveria mais economia nos produtos, porém não há dinheiro em caixa para fazer o processo de compra de maneira organizada e planejada. As despesas pessoais são unidas com a clínica, existe essa unidade de dinheiro porque Neuza é responsável por todas as despesas dentro de casa após o falecimento do esposo, em março desse ano. Atualmente a fonte de renda dela vem da clínica e da aposentadoria dela e do esposo, parte dessa aposentadoria vai automaticamente para fundos de investimentos feitos anteriormente. Neuza tem a visão de separar pessoal e

profissional, porém hoje não está sendo possível.

No dia 18 de outubro realizamos a terceira entrevista com Neuza Machado, responsável e proprietária da clínica, ela declarou que após a pandemia o número de clientes caiu, seu público-alvo são pessoas com idade avançada e por receio de sair de casa, muitos decidiram parar com o tratamento, conseqüentemente a renda da clínica caiu 70%, segundo a Neuza informa. Ela buscou meios de inovação, como marketing e divulgação para sobreviver durante o período da pandemia. Ela vem atendendo alguns clientes em domicílio, para conforto e segurança deles. Atualmente Neuza tem ciência que a receita da clínica não está suprimindo os custos, causando prejuízo e acúmulo de dívidas, porém ela está disposta a continuar insistindo e tomar medidas para diminuir custos, como por exemplo, dividir a sala com outro profissional, dividindo todo o custo fixo com água e luz, seguro, entre outras despesas da clínica. Neuza acredita que dias melhores virão, que esse momento difícil é apenas uma fase, e busca meios para sobreviver e continuar empreendendo em seu seguimento.

#### 4. DIAGNÓSTICO

Atualmente o financeiro da clínica utiliza planilhas criadas no Excel, separadas em períodos mensais com a função de detalhar entradas e saídas financeiras. No primeiro dia do mês é realizado um planejamento mensal, onde são apresentadas as contas fixas e suas respectivas datas de vencimento. A empresa anda de acordo com a realização de procedimentos e vendas de produtos, quando entra um valor é direcionado a uma conta que está com o vencimento mais próximo, para que não fique em débito com as despesas. Ao finalizar o mês as planilhas são apresentadas para proprietária, com a explicação em uma linguagem na qual ela consiga entender todos os gastos da empresa e pessoal.

Atualmente o gasto pessoal da gestora está fundido com a empresa, direcionando valores em caixa para as quitações de dívidas pessoais, fazendo com que as contas a receber sejam inferiores as contas a pagar, assim a empresa tem fechado no vermelho em diversos meses. O principal problema da Clínica PodoBello a ser solucionado é no setor financeiro, onde há a necessidade de fazer a separação da contabilidade pessoal e empresarial.

O fluxo de caixa é de suma importância, Gitman (1997) explica que o fluxo de caixa é a principal estrutura da empresa, sem ele seria impossível saber quando há recursos satisfatórios para apoiar as operações ou quando haverá exatidão de financiamentos bancários. Para Zdanowicz (2000, p. 125), o fluxo de caixa “é um dos instrumentos mais eficientes de planejamento e controle financeiro”,

As finanças da PodoBello devem ser tratadas com profissionalismo, ter as contas pessoais e empresariais separadas é de extrema importância para que tanto empresa, como pessoal, não sejam prejudicados.

## 5. RECOMENDAÇÕES

O fluxo de caixa é um elemento essencial para o administrador e de importância fundamental para a organização, sendo necessário para avaliar a posição financeira da empresa. Sendo assim, segue as recomendações para a clínica PodoBello.

### 5.1 Recomendações implementadas.

#### FINANCEIRO

<b>Recomendação:</b>	Foi sugerida a utilização de um fluxo de caixa básico, por meio de planilhas eletrônicas detalhadas (imagem em anexo).
<b>Evidências:</b>	Foi desenvolvida uma planilha do Excel (imagem em anexo) onde será detalhada todas as entradas e saídas da clínica e pessoais, que seja de fácil entendimento para a análise da gestora.
<b>Resultado:</b>	A gestora conseguiu visualizar o valor que foi direcionado para contas pessoais e percebeu que é necessária a separação da contabilidade.

### 5.2 Recomendações a implementar.

#### FINANCEIRO:

<b>Sugestão:</b>	Separação total do financeiro pessoal e empresarial.
<b>Justificativa:</b>	Possibilidade de maior investimento na clínica, Através de compra de equipamentos, produtos, manutenção preventiva entre outros, além de arcar com todas as dívidas sem atrasos. Futura alavancagem da empresa e contratação de novos profissionais.
<b>Quem poderá fazer:</b>	A gestora, com ajuda e suporte da funcionária responsável pelo financeiro.

<b>Recurso (Custo):</b>	Não há custo inicial para implantação da ação de separação.
-------------------------	---

<b>Sugestão:</b>	Possuir capital de giro disponível, separar valores mensais em uma conta bancária distinta para que esse valor seja usado quando houver necessidade.
<b>Justificativa:</b>	Saúde financeira da clínica, possibilitar estoque de produtos, através de compra em volume maior e valores mais acessível.
<b>Quem poderá fazer:</b>	A gestora, com ajuda e suporte da funcionária responsável pelo financeiro.
<b>Recurso (Custo):</b>	Não há custo inicial para implantação da ação de separação, será retirado parte das entradas gradativamente.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O desenvolvimento desse trabalho foi de extrema importância para a complementação do curso de administração, pois através da consultoria foi possível ter uma visão ampla dos problemas enfrentados por diversas empresas atualmente, principalmente nesse período de pandemia, onde organizações estão com diversas dificuldades financeiras e estão lutando para continuar no mercado. Agradecemos a senhora Neuza Machado Almeida e a clínica PodoBello pela experiência proporcionada e oportunidade de encontros presenciais para esclarecer dúvidas e questionamentos do grupo.

Espera-se que as dicas de implementação do fluxo de caixa e estocagem possibilite mais controle financeiro para a clínica, principalmente sobre as contas a pagar e receber, e que em breve seja possível separar contas pessoais e empresariais. Espera-se que a responsável pela clínica consiga de entender o problema no setor financeiro e tome a decisão de melhorar sua gestão, aderindo uma forma mais profissional para que a empresa tenha o crescimento necessário para se tornar uma organização de sucesso.

Foi desenvolvida uma proposta (em anexo) para desenvolvimento das ações aqui sugeridas, caso a empresa se interesse em implementá-las com o auxílio do grupo.

## REFERÊNCIAS

SAMPAIO, Marcelo. A IMPORTÂNCIA DO FLUXO DE CAIXA NA TOMADA DE DECISÕES NAS EMPRESAS.

Disponível em:

[https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigo\\_correto\\_mbs.pdf](https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigo_correto_mbs.pdf)

Acesso em: 08/11/2021 às 13:12

Vídeo para a banca:

[https://drive.google.com/file/d/1bbz\\_AwB0XkrxczQYXg0nKXeSD6IZPozk/view?usp=sharing\\_eil\\_dm&ts=61a01c70](https://drive.google.com/file/d/1bbz_AwB0XkrxczQYXg0nKXeSD6IZPozk/view?usp=sharing_eil_dm&ts=61a01c70)

## ANEXOS

### ANEXO 1 - PLANILHA DE ENTRADAS E SAÍDAS

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	ENTRANDO					SAINDO				
2	04/ago	CARMELITA	TRATAMENTO	R\$ 130,00		02/ago	GABRIEL	SERVIÇO DE INFORMÁTICA	R\$ 270,00	
3	04/ago	REBERT	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		04/ago	UBER	ATENDIMENTO DOMICILIAR	R\$ 30,00	
4	05/ago	DANIELA	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		11/ago	LUCAS	SERVIÇO DE MARKETING	R\$ 100,00	
5	05/ago	REGIANE	ATENDIMENTO DOMICILIAR	R\$ 240,00		11/ago	GOOGLE	MARKETING	R\$ 60,00	
6	06/ago	JOSE	UNHA ENCRAVADA/LIMPIANTI	R\$ 300,00		11/ago	WILLIAM	EMPRESTIMO	R\$ 150,00	
7	06/ago	MARIA	PACOTE 10	R\$ 1.200,00		11/ago	ROMAO	MATERIAL DE LIMPEZA	R\$ 267,00	
8	10/ago	MARIA HILBERT	PACOTE 10/UNHA ENCR/ HIDR/ANT	R\$ 1.640,00		11/ago	GUSTAVO	ALUGUEL	R\$ 700,00	
9	11/ago	GABRIEL	VERRUGA PLANTAR	R\$ 130,00		11/ago	MARIA	SALARIO DIA 15	R\$ 616,00	
10	13/ago	CARMELITA	TRATAMENTO	R\$ 130,00		12/ago	COMPRA	AGUA	R\$ 16,00	
11	13/ago	THAMIFES	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		12/ago	VIVO	INTERNET	R\$ 71,00	
12	14/ago	MARIA	TRATAMENTO	R\$ 30,00		18/ago	GOOGLE	MARKETING	R\$ 80,00	
13	17/ago	EUGENIA	LIMPEZA/HIDRATANTE	R\$ 220,00		18/ago	JU	SERVIÇO DE LIMPEZA	R\$ 70,00	
14	18/ago	CARMELITA	TRATAMENTO	R\$ 150,00		18/ago	INSTAGRAM	MARKETING	R\$ 60,00	
15	18/ago	REBERT	ORTOSE LIMPEZA	R\$ 230,00		18/ago	MATERIAIS	COMPRA	R\$ 86,00	
16	19/ago	VALCEIR	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		19/ago	AGUA		R\$ 12,00	
17	20/ago	MARCIO	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		19/ago	SANTANDER	CHEQUE	R\$ 72,00	
18	23/ago	GABRIEL	TRATAMENTO	R\$ 130,00		19/ago	SANTANDER	CHEQUE	R\$ 299,00	
19	23/ago	LUIZ	TRATAMENTO	R\$ 140,00		24/ago	ATENDIMENTO	UBER	R\$ 15,00	
20	25/ago	CARMELITA	TRATAMENTO	R\$ 110,00		26/ago	VIVO	TELEFONE	R\$ 188,00	
21	25/ago	JULIANA	TRATAMENTO	R\$ 110,00		31/ago	MARIA	SALARIO DIA 30	R\$ 616,00	
22	25/ago	LARA	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90		31/ago	WILLIAM		R\$ 160,00	
23	27/ago	GERMARIA	HIDRATAÇÃO/HIDRATANTE	R\$ 140,00		31/ago	GOOGLE	MARKETING	R\$ 60,00	
24	27/ago	MAURICIO	UNHA ENCRAVADA	R\$ 100,00						
25	27/ago	CLAUDIA	UNHA ENCRAVADA	R\$ 140,00						
26	30/ago	MAURICIO	RESTANTE	R\$ 60,00						
27	31/ago	JUNIO	TRATAMENTO	R\$ 110,00						
28	31/ago	GIOVANA	UNHA ENCRAVADA	R\$ 199,90						
29	31/ago	NEIVA	LIMPEZA	R\$ 110,00						
30	31/ago	GABRIEL	TRATAMENTO	R\$ 110,00						
31	31/ago	DANIELA	UNHA ENCRAVADA	R\$ 110,00						
32				R\$ 7.049,30					R\$ 3.998,00	

Planilha criada em outubro no Excel pelo financeiro, detalhando entradas e saídas a partir do mês de agosto de 2021.

### ANEXO 2 - PLANILHA DETALHADA DE DIVISOES DE CONTAS.

CONTA FIXA				CONTAS PROGRAMADAS			RELAÇÃO POBELO		DIVIDAS PESSOAIS	
01/Jul	BABARA	ALUGUEL JUNHO	R\$ 1.100,00	03/Jul	JORGE	COMPRA	R\$ 312,00	ENTRADAS	SAÍDAS	R\$ 10.098,00
07/Jul	CEMIG	LUZ	R\$ 445,00	03/Jul	SILVIA	COMPRA	R\$ 100,00	R\$ 6.363,90	R\$ 5.022,93	
07/Jul	CONVENIO	CONVENIO	R\$ 600,00	07/Jul	ROISNHA	ROUPA	R\$ 250,00	PROLABORE	R\$ 1.340,97	
26/Jul	CLARO	INTERNET	R\$ 268,00	09/Jul	ADRIANA	SALÃO	R\$ 100,00			
26/Jul	CEMIG	LUZ	R\$ 475,00	14/Jul	MARY KAY	PRODUTOS	R\$ 305,00			
26/Jul	COPASA	AGUA	R\$ 81,00	22/Jul	MARY KAY	PRODUTOS	R\$ 200,00			
16/Jul	BARBARA	ALUGUEL JULHO	R\$ 1.350,00				R\$ 1.267,00			
			R\$ 4.319,00							
CONTAS NÃO PROGRAMADAS				PROLABORE						
01/Jul	COSTUREIRA	ROUPA	R\$ 150,00	05/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 24,00			
09/Jul	EDILSON	SERVIÇO PRESTA	R\$ 150,00	06/Jun	NEUZA	PESSOAL	R\$ 20,00			
14/Jul	EDILSON	SERVIÇO PRESTA	R\$ 100,00	07/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 120,00			
14/Jul	NEUZA TIA	ROUPA	R\$ 110,00	09/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 20,00			
20/Jul	DR THAIS	CONSULTA	R\$ 380,00	09/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 80,00			
27/Jul	DR APIMANDO	CONSULTA	R\$ 300,00	12/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 370,00			
26/Jul	EDILSON	SERVIÇO PRESTA	R\$ 300,00	14/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 70,00			
26/Jul	FARMACIA	VITAMINA	R\$ 185,00	27/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 130,00			
27/Jul	COMPRA	COLAGEND	R\$ 223,00	27/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 120,00			
27/Jul	SUPERMERCADO	LUIZ CLAUDIO	R\$ 220,00	23/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 90,00			
27/Jul	CHEQUE	SANTANDER	R\$ 670,00	28/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 180,00			
30/Jul	SACOLAO	RESTANTE	R\$ 120,00	30/Jul	NEUZA	PESSOAL	R\$ 130,00			
30/Jul	EDILSON	SERVIÇO PRESTA	R\$ 250,00				R\$ 1.354,00			
			R\$ 3.158,00							

Planilha criada em outubro no Excel pelo financeiro, detalhando separadamente em cores, para melhor entendimento da gestora, todas as contas pessoais pagas a partir do mês de julho de 2021.