

IDEALIZE CONSULTORIA FINANCEIRA: Implementação de cadastro, crédito e cobrança na empresa Pio Moto Peças

Carlos Alberto de Carvalho Júnior¹
Daniele Alves Figueiredo¹
Gabriel Teixeira Gama¹
Grazielle Caroline Santos da Silva¹
Júlia Maria Santos Almeida¹
Vinicius Rodrigues Neves²

1-Estudantes do curso de Administração das Faculdades Integradas do Norte de Minas – FUNORTE/JANUÁRIA.

2-Professor do curso de Administração das Faculdades Integradas do Norte de Minas – FUNORTE/JANUÁRIA.

Introdução

Como todo profissional, a carreira de um consultor está sujeita ao seu início. Isso quer dizer que o consultor deverá definir qual o segmento de negócios em que pretende atuar, quais empresas encontram-se dentro desse foco de negócios e, por fim, anunciar ao mercado sua existência.

A consultoria como profissão é algo relativamente recente, muito embora a função de consultor exista desde sempre. É muito fácil observar que nós sempre estamos buscando o aconselhamento de alguém em quem confiamos, ou observando o comportamento de alguém que julgamos ser bem-sucedido em determinada atividade, de forma a tentar reproduzir suas decisões.

Quanto aos tipos de consultoria Schein (1972), estabelece três tipos básicos:

- a) Modelo de compra de serviço especializado: o consultor é um especialista e vende seu serviço especializado;
- b) Modelo médico-paciente: o consultor é chamado para efetuar um diagnóstico, identificar os problemas e indicar qual o tratamento adequado para melhorar os resultados da empresa-cliente;
- c) Modelo da consultoria de procedimentos: o enfoque é na percepção do próprio cliente para entender e agir sobre os fatores inter-relacionados que ocorrem no ambiente. O cliente e o consultor elaboram um diagnóstico em conjunto.

O objetivo desta pesquisa é proporcionar ao empresário uma visão abrangente e prática sobre as ações estratégicas nas organizações, através da realização de um diagnóstico, consolidando os conhecimentos adquiridos ao longo do semestre.

Materiais e Métodos

O trabalho trata-se de uma atividade de ensino integrada às atividades de pesquisa, vinculada à disciplina de Consultorias Organizacional do curso de Administração.

Para início da pesquisa o grupo deverá escolher uma empresa localizada em sua cidade ou região e realizar uma pesquisa com o responsável pela gestão da empresa (notem que em algumas empresas o próprio dono poderá ser o responsável pela gestão da empresa) com objetivo de realizar um Diagnóstico Empresarial. A princípio a preferência é empresas que possuam condições de responder às questões relacionadas abaixo:

- Caracterização da Organização como:
 - a) Nome da Empresa;
 - b) CNPJ da Empresa e Inscrição Estadual;
 - c) Município onde está localizada;
 - d) Histórico da empresa: relatar o tempo de mercado, evolução, escrever sobre a trajetória da empresa nos últimos anos;
 - e) Ramo de atividade (descreva o produto ou serviço que a empresa oferece ao consumidor final);
 - f) Estrutura da empresa: relatar como é a organização da empresa, os departamentos existentes e o número de funcionários;

Por conseguinte, com base nos conceitos teóricos aprendidos e dados obtidos no diagnóstico, deverá ser oferecida uma proposta de melhorias para a empresa pesquisada. Por fim relatar a relevância da realização deste trabalho para a formação acadêmica e profissional.

Resultados e Discussão

A situação financeira de qualquer empreendedor em qualquer situação de sua vida reflete em todo o seu negócio, onde uma má gestão financeira pode levar o sonho a se tornar pesadelo. Criada para não deixar a frustração tomar conta dos negócios, a Idealize atua na área

financeira em geral, analisando a situação da empresa e levantando o diagnóstico da mesma, focando no que mais se destaca negativamente em relação às finanças, realizando a gestão financeira de modo que a situação se reverta e o faturamento se eleve.

Diante da variabilidade de fatores que influenciam as finanças empresariais, a empresa possui produtos de consultoria personalizados e padrões, de curto, médio ou longo prazo, sendo os principais: elaboração e implementação de fluxo de caixa, elaboração e implementação de DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício), ação de redução de despesas, aumento de faturamento, otimização das compras, plano de cadastro, crédito e cobrança, destinação correta da renda empresarial, dentre outras.

A empresa pesquisada é predominante no seguimento duas rodas, que comercializa peças, acessórios e presta diversos serviços de mecânica para motocicletas em geral. É um seguimento que cresce cada vez mais e a prática dos lucros são bem atraentes na maioria dos casos, entretanto, exigem diferenciais para que a empresa alcance destaque em relação aos concorrentes.

Na aplicação da entrevista ao proprietário com perguntas voltadas para a área financeira, percebeu-se que a situação em que a empresa está é de conforto, pois carrega um momento de tranquilidade em suas finanças com os compromissos em dia, além de outros fatores como: possui um bom sistema informatizado, mantém controle de entrada e saída de capital. Apesar de não estarem vinculadas ao setor financeiro, as compras são bem executadas e firmadas em boas formas de pagamento, possui flexibilidade de negociação para com o cliente além de possuir uma boa média de faturamento mensal com uma boa margem de lucro.

O diagnóstico da empresa, levantado a partir da entrevista, mostra que atualmente o maior problema da empresa é a alta inadimplência. A empresa “Idealize Consultoria Financeira”, levantou a necessidade de trabalhar de início com um de seus produtos: a implementação do plano de cadastro, crédito e cobrança, visando a otimização do cadastro com as informações realmente necessárias para conhecimento do cliente, a liberação de limite de crédito justo e condizente a renda que provém o cliente e o processo de cobrança que funciona antes do vencimento da nota do cliente e não somente após.

Levantada a necessidade da implementação do plano de cadastro, crédito e promoção, a empresa realizará um plano de ação contendo as ações necessárias para que o projeto seja

executado e implementado na empresa, pois deve ser utilizado o quanto antes para o alcance dos objetivos propostos.

Assim, percebe-se que a inadimplência não está isolada, mas sim atrelada a outros fatores que encaminham para que o índice da mesma se eleve. Logo, é importante aperfeiçoar alguns fatores de modo que reflitam na redução ou até mesmo na extinção de tal problema.

Aspectos abordados na pesquisa

1. Elaboração da Ficha Cadastral
2. Atualização Cadastral
3. Política de Crédito
4. Limite de Crédito
5. Cobrança

Conclusão

As atividades de cobrança devem ser estruturadas de acordo com o tamanho e a necessidade da empresa. Treinar um colaborador para ser o responsável pela execução e pelo controle do trabalho de cobrança. O cobrador será o responsável pelo contato direto com o cliente. Seu trabalho deve ser monitorado e acompanhado. Para isso, é importante manter registro de todos os contatos feitos, das negociações e dos resultados alcançados pelo cobrador. Cabe a esse colaborador desenvolver as seguintes atividades:

- a) efetuar contato preliminar com os clientes inadimplentes.
- b) registrar os contatos para efeito de acompanhamento (data, solicitação, resposta do cliente, negociação feita, novos prazos de recebimento, outras observações importantes).
- c) registrar as recuperações de crédito por meio do trabalho de cobrança.
- d) registrar os clientes inadimplentes nos Órgãos de Proteção ao Crédito.
- e) providenciar as ações extrajudiciais e judiciais de cobrança.

A disponibilidade e colaboração da gestão foram de fundamental importância para a realização dessa consultoria, deixando assim um trabalho com melhor qualidade. As opiniões de cada integrante desse grupo possibilitaram uma melhor visão da empresa diagnosticada,

com isso, gerando sugestões e buscando entender da melhor forma possível a solução dos problemas encontrados, com uma eficácia nos processos.

Dessa forma, ao ser aplicado a consultoria Gestão da Pío Moto Peças, julgou como relevante a proposta que ali se encontra para divulgar o real trabalho que se é realizado e uma possibilidade maior de transparência dos seus trabalhos buscando uma melhor forma de alcançar seus objetivos.

Referências

SCHEIN, Edgar H. **Consultoria de Procedimentos: seu papel no desenvolvimento organizacional**. São Paulo: Edgard Blücher, 1972.