

Práticas e Fundamentos de Consultoria Contábil

Alguns pontos importantes

- Para receber os materiais deste evento, você deve preencher seus dados no **link** que será disponibilizado no chat
- Fique à vontade, comente e pergunte e enriqueça nosso minicurso

Obrigado!

Quem sou eu?

Graduação em Ciências Contábeis com Ênfase em Informática. Especialização em Contabilidade e Controladoria. Coordenador e Professor do MBA em Consultoria e Empreendedorismo Contábil da BSSP Centro Educacional. Professor BSSP Centro Educacional dos MBAs em Contabilidade, Compliance & Direito Tributário e Legislação & Auditoria Trabalhista-Previdenciária e da Pós-graduação em Direito Tributário Aplicado. Empresário Contábil, Instrutor de treinamentos e Palestrante dos Sistemas CFC / CRC e FENACON / SESCON / SESCOAP. Coautor do Livro Compliance Tributário. Coautor do Livro Compliance Trabalhista. Tem expertise em Processos, Gestão Contábil, Controladoria, Finanças Corporativas e Consultoria Empresarial. É Consultor de Empresas de Pequeno, Médio, Grande Porte, Terceiro Setor e Organizações Públicas.

Tem mais de 180 módulos de MBA ministrados ao longo de 10 anos.

Pai do Victor, do Tarcísio e da Elisa. Marido da Carol. Filho do Sr. Sampaio e da D. Lucy, contadores. Irmão do Valter, Margareth, Paulo, Eduardo (contadores) e da Adriana (médica)



Muita honra e gratidão pela oportunidade de trocarmos experiências.

Faça parte do grupo no Telegram
<https://t.me/consultoriacontabil>



O que vamos ver hoje?

- Etapas a considerar para a Consultoria Contábil
- Conhecendo o Cliente
- Negociação, Recursos e Cronograma
- Iniciando uma Consultoria Contábil
- Desafios e Oportunidades durante a Consultoria
- Avaliação dos Trabalhos e Entrega de Resultados

O Consultor

Exerce alguma influência sobre um indivíduo, grupo ou organização e não tem poder direto para produzir mudanças ou programas de implementação

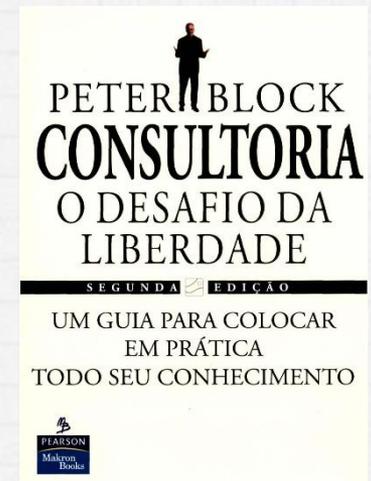
O Gerente

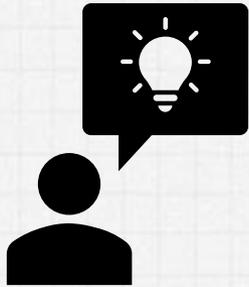
Controle direto sobre a ação

O Cliente

Pessoa (ou as pessoas) a influenciar, sem exercer controle direto

Muitas pessoas que têm funções de *staff* nas organizações são realmente *consultores*, mesmo que não chamem a si mesmas oficialmente de "consultores". Os profissionais de *staff* atuam em uma organização planejando, recomendando, assistindo ou aconselhando sobre assuntos como: Recursos Humanos, Análise Financeira, Auditoria, Análise de Sistemas, Pesquisa de Mercado, Desenvolvimento de Produtos, Planejamento Estratégico, Eficácia Organizacional, Segurança, Desenvolvimento de Recursos Humanos e muito mais.





O que é uma **Consultoria Contábil**?

É um tipo de prestação de serviços ofertado por um profissional de Contabilidade com o objetivo de manter o contratante em *situação favorável em relação à gestão de negócios*.

Como fazer **Consultoria Contábil**?

Através de *diagnósticos precisos*, com o máximo de informações coletadas de forma que os indicadores da Consultoria sejam aplicáveis ao modelo de negócio do contratante.



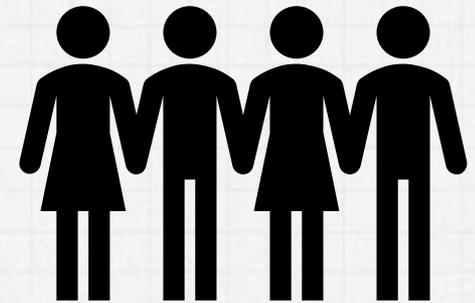
É possível trabalhar com **Consultoria Contábil** sozinho?



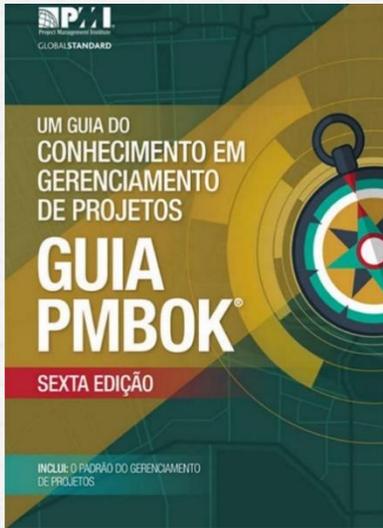
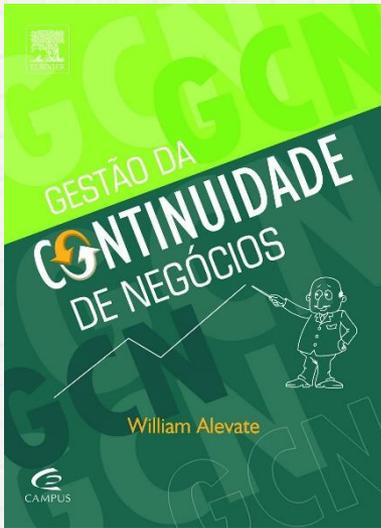
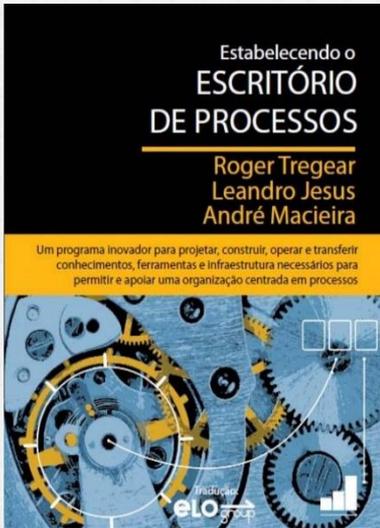
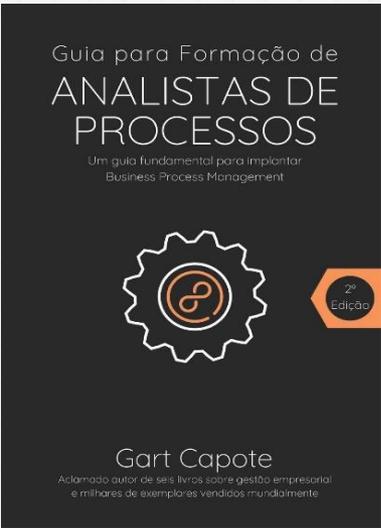
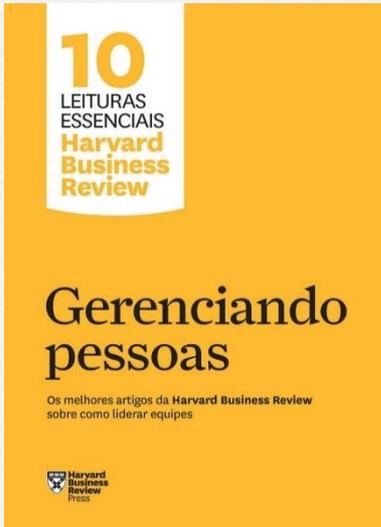
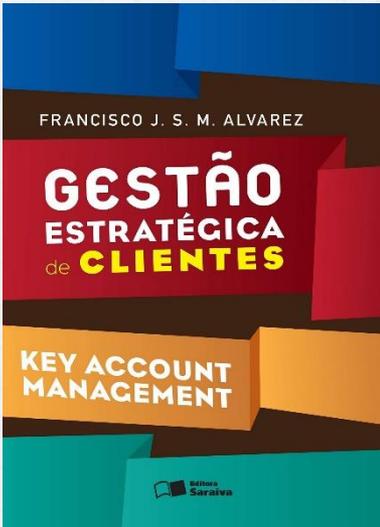
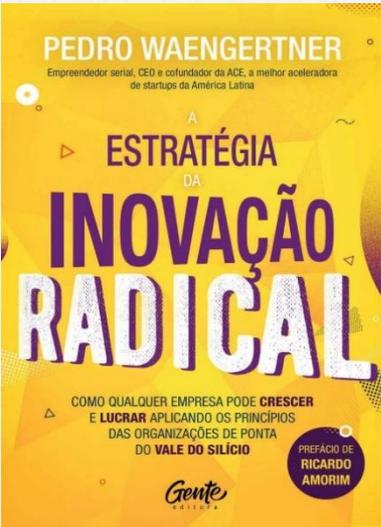
Esta é uma das perguntas mais frequentes que fazem quando falo sobre o tema. E a resposta é SIM! Porém, se a demanda for muito grande e o tempo-resposta não for alinhado às expectativas do contratante, há uma provável frustração para as partes. A etapa anterior, do Diagnóstico, é fundamental para alocação de recursos na execução do trabalho e definição de um cronograma. Lembre-se que o contratante tem sempre uma expectativa de brevidade em relação ao que foi pactuado.

Qual o perfil ideal de equipes em **Consultoria Contábil**?

Que sejam técnicos. Com conhecimentos amplos e saibam aplicá-los no contexto ou realidade do contratante. Essa percepção pode ser adquirida por estudos de atividades econômicas e pelo tempo de imersão em consultorias realizadas previamente. Além disso, as competências socioemocionais são prioridade ao perfil. Na execução dos trabalhos, as relações humanas são definidoras de resultados extraordinários.

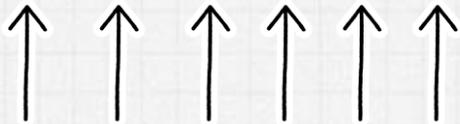
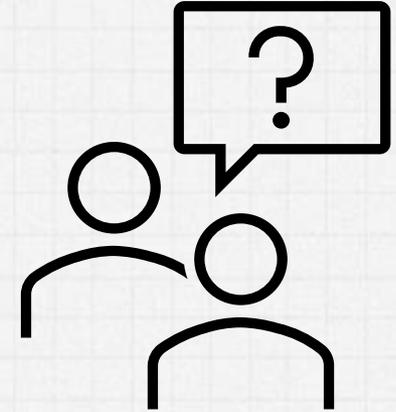


Conhecimentos nas diversas áreas relevantes às operações de cada cliente



Necessidades de maior conhecimento

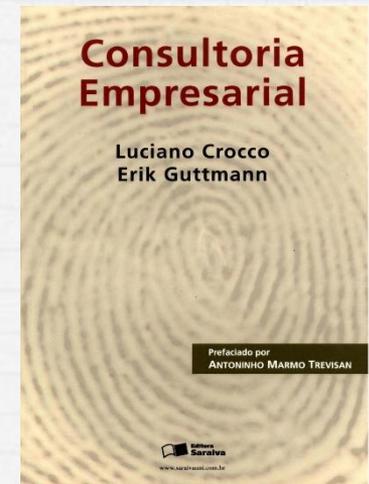
1. Não sabe o que precisa
2. Não tem o conhecimento do que precisa
3. Tem conhecimento, mas não há competência para usá-lo
4. Não há como administrar a gestão do conhecimento



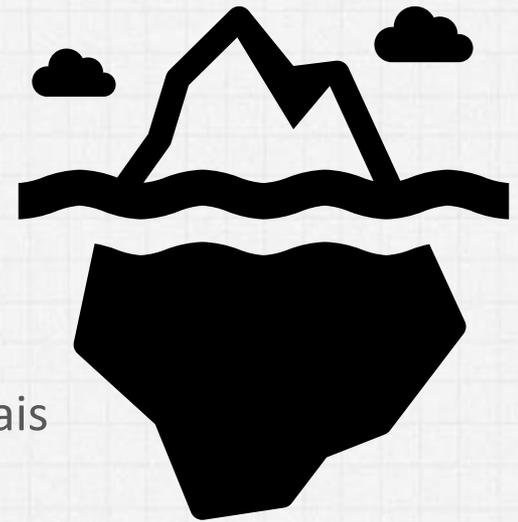
As situações mais frequentes nos primeiros contatos

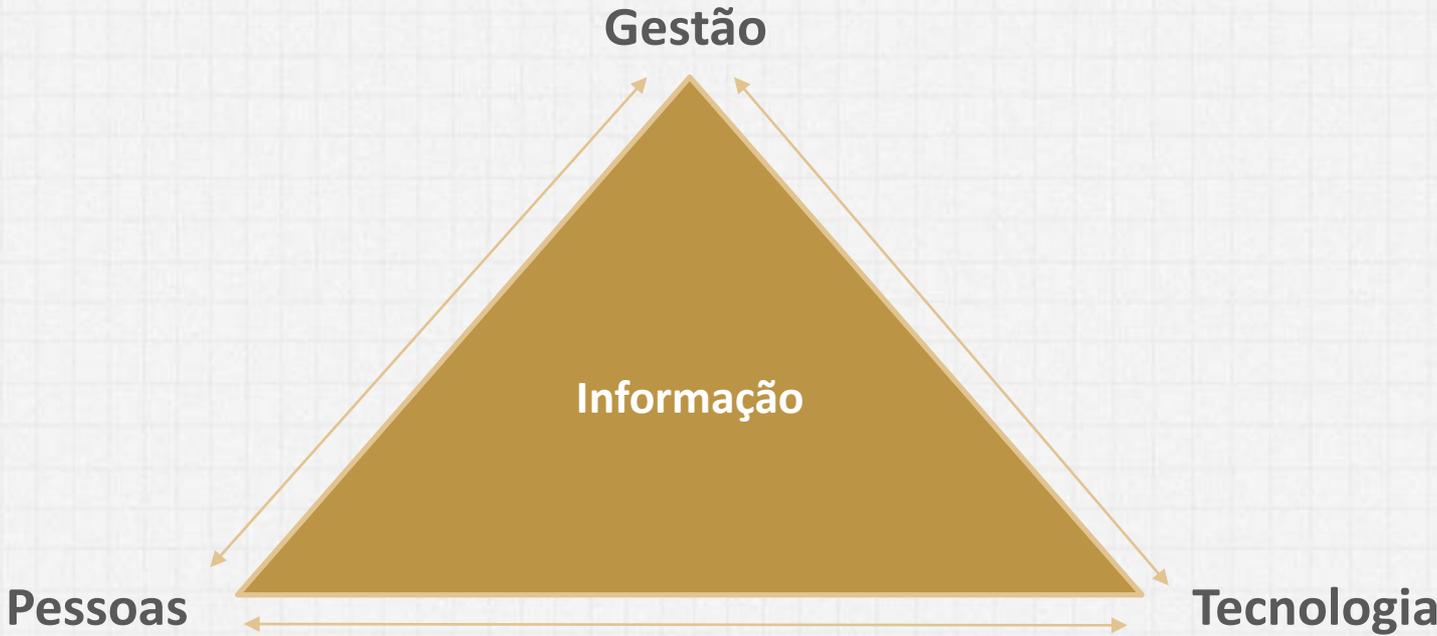


Por isso você foi chamado

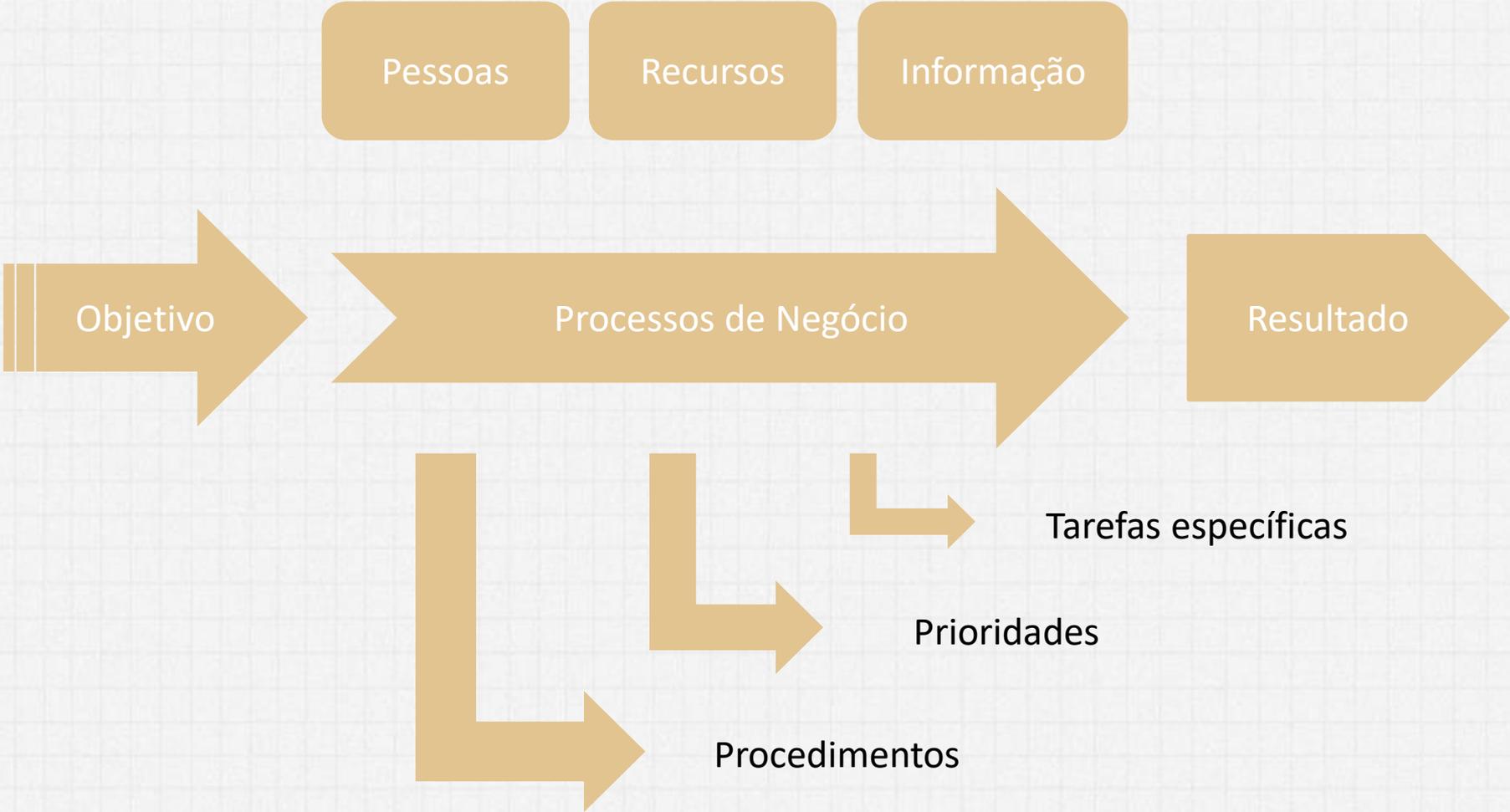


- Falta de tempo
- Política Interna
- Opinião Externa à Cultura Organizacional
- Falta ou deficiência na Gestão Financeira
- Processos não estão alinhados aos objetivos organizacionais
- Desperdícios e perdas de recursos

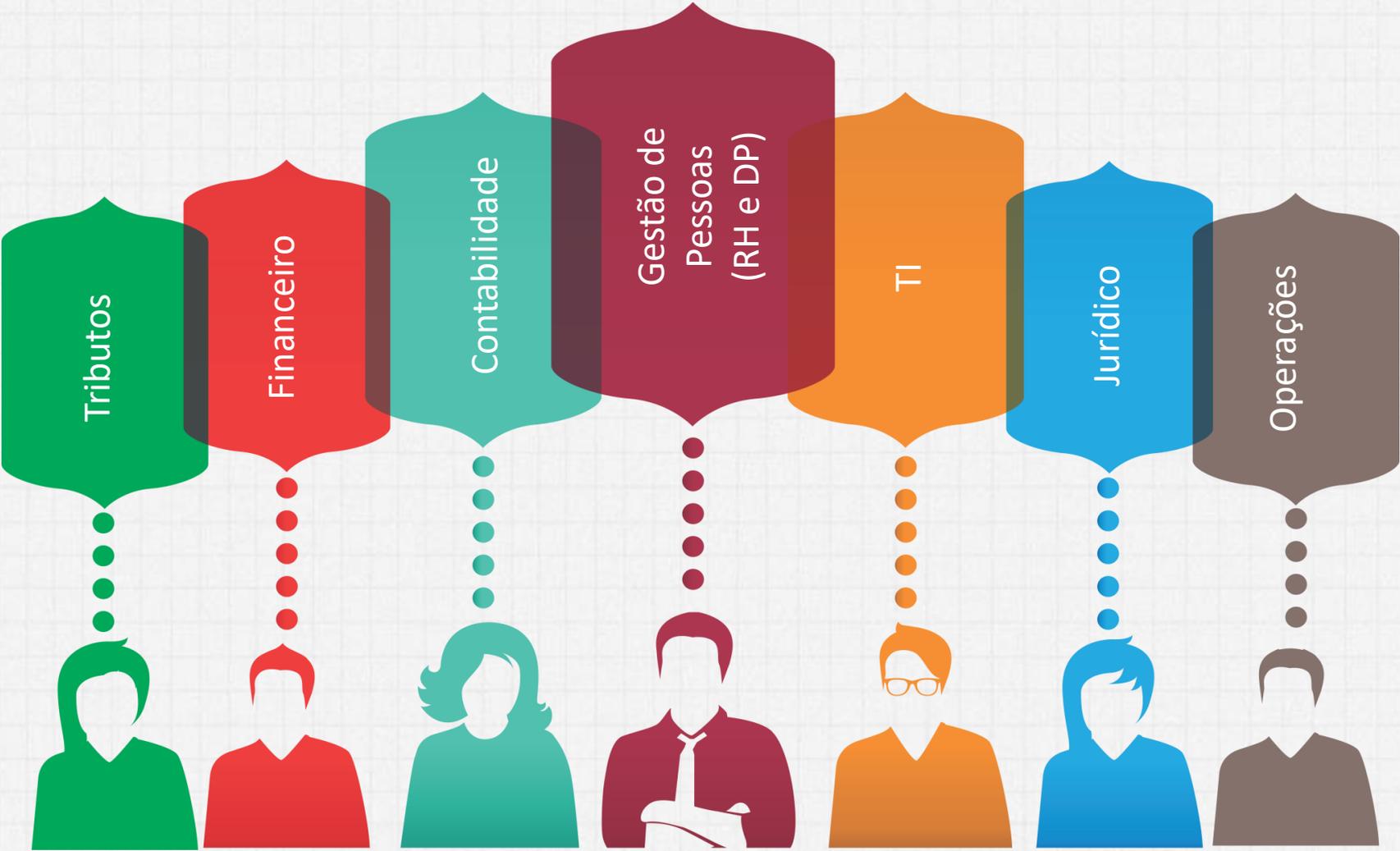




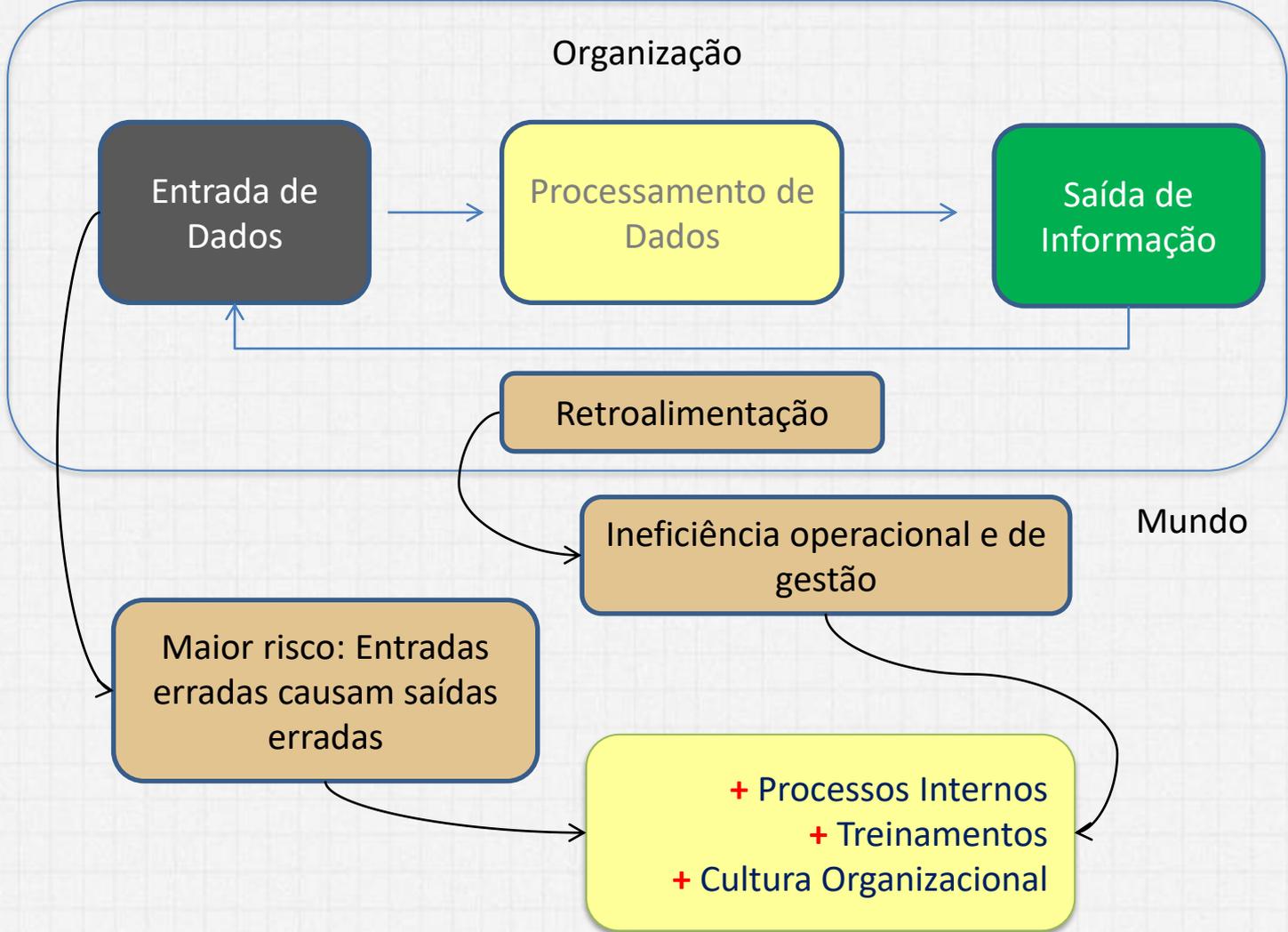
Processos de Negócios



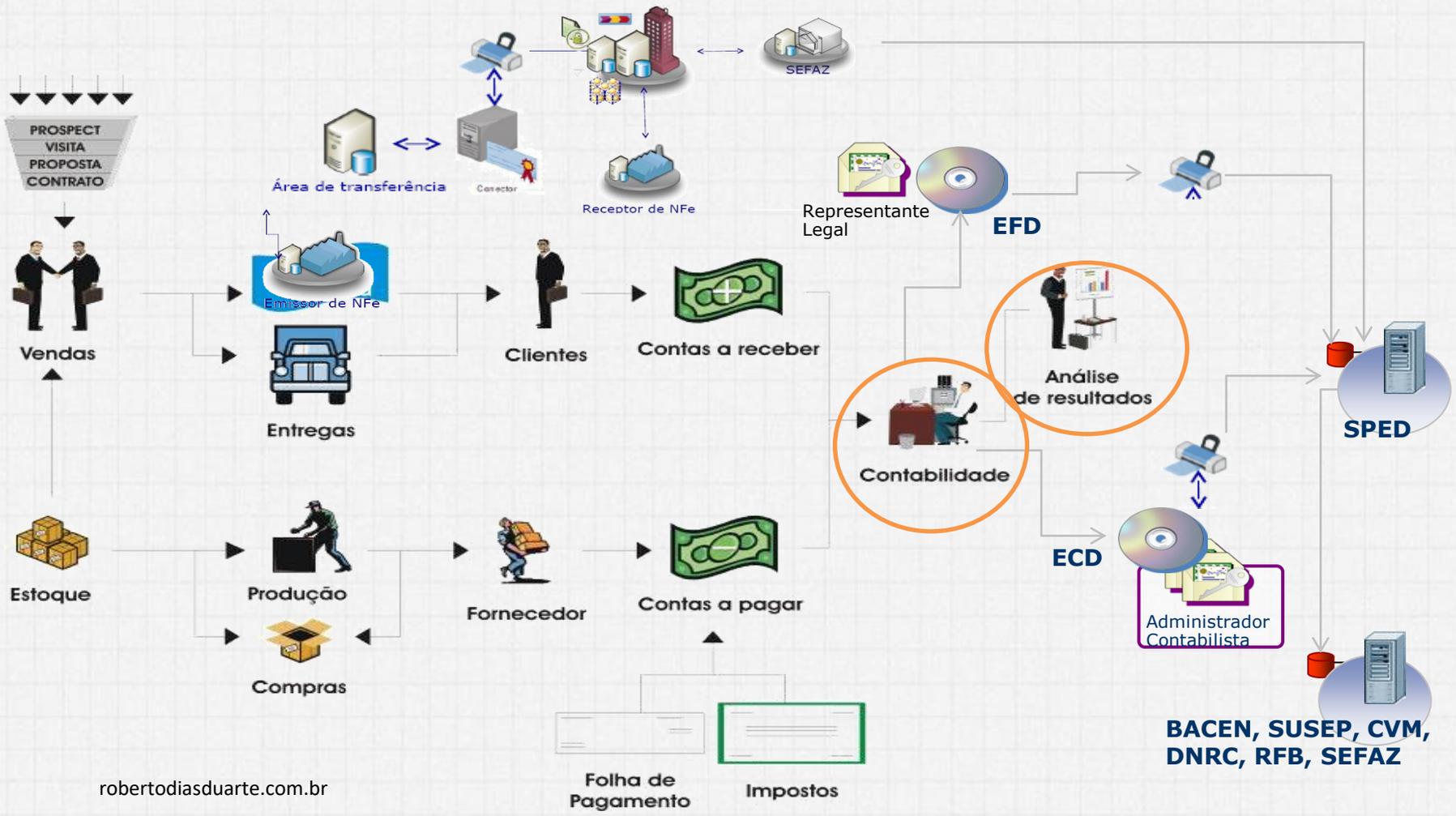
Quem gera as informações necessárias para a execução da Consultoria Contábil?



Revisão dos Processos Internos

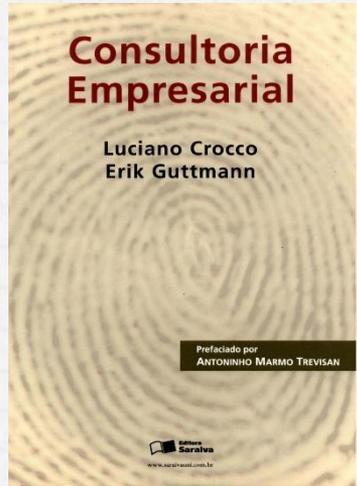
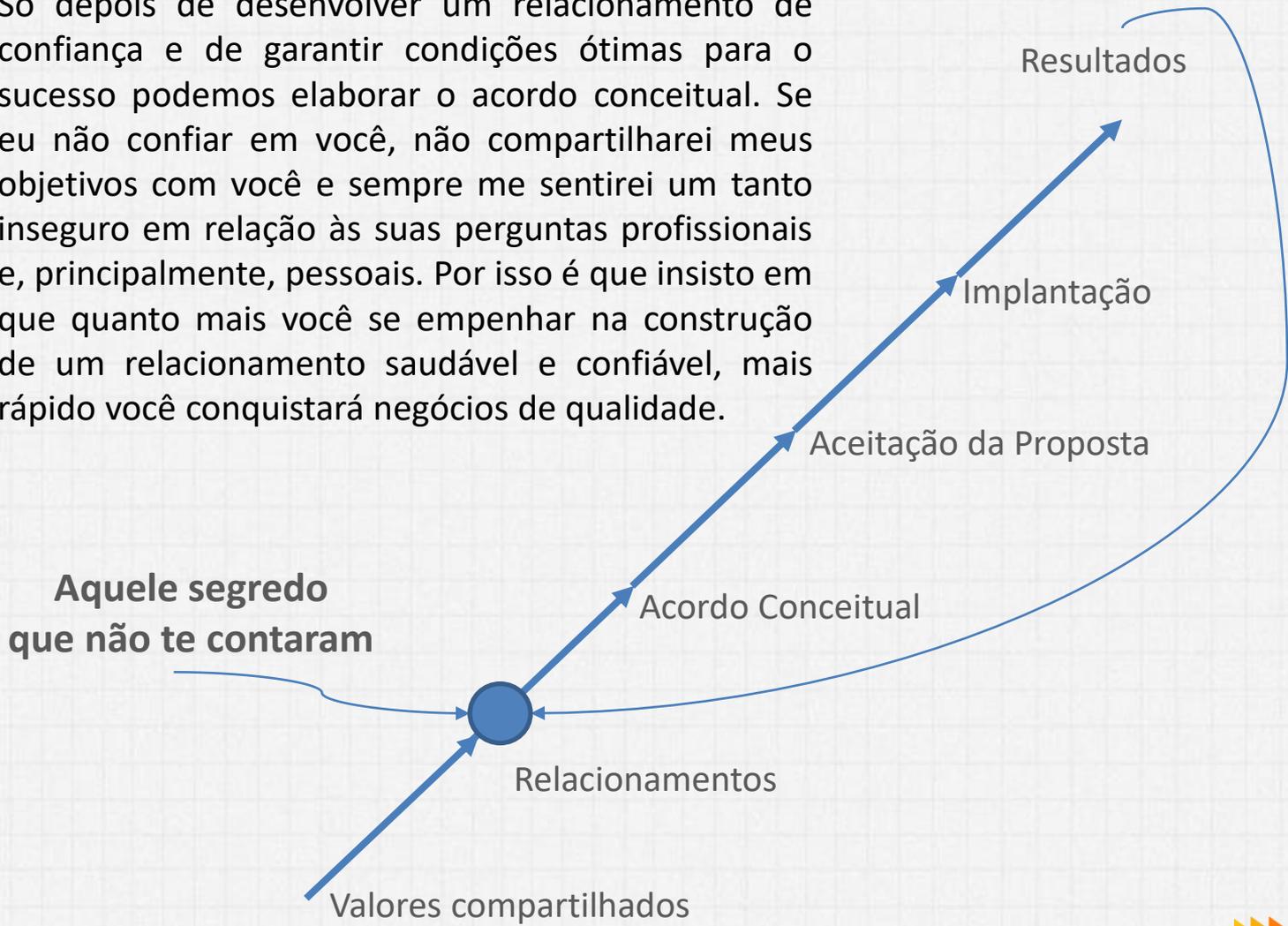


Sistema Empresa

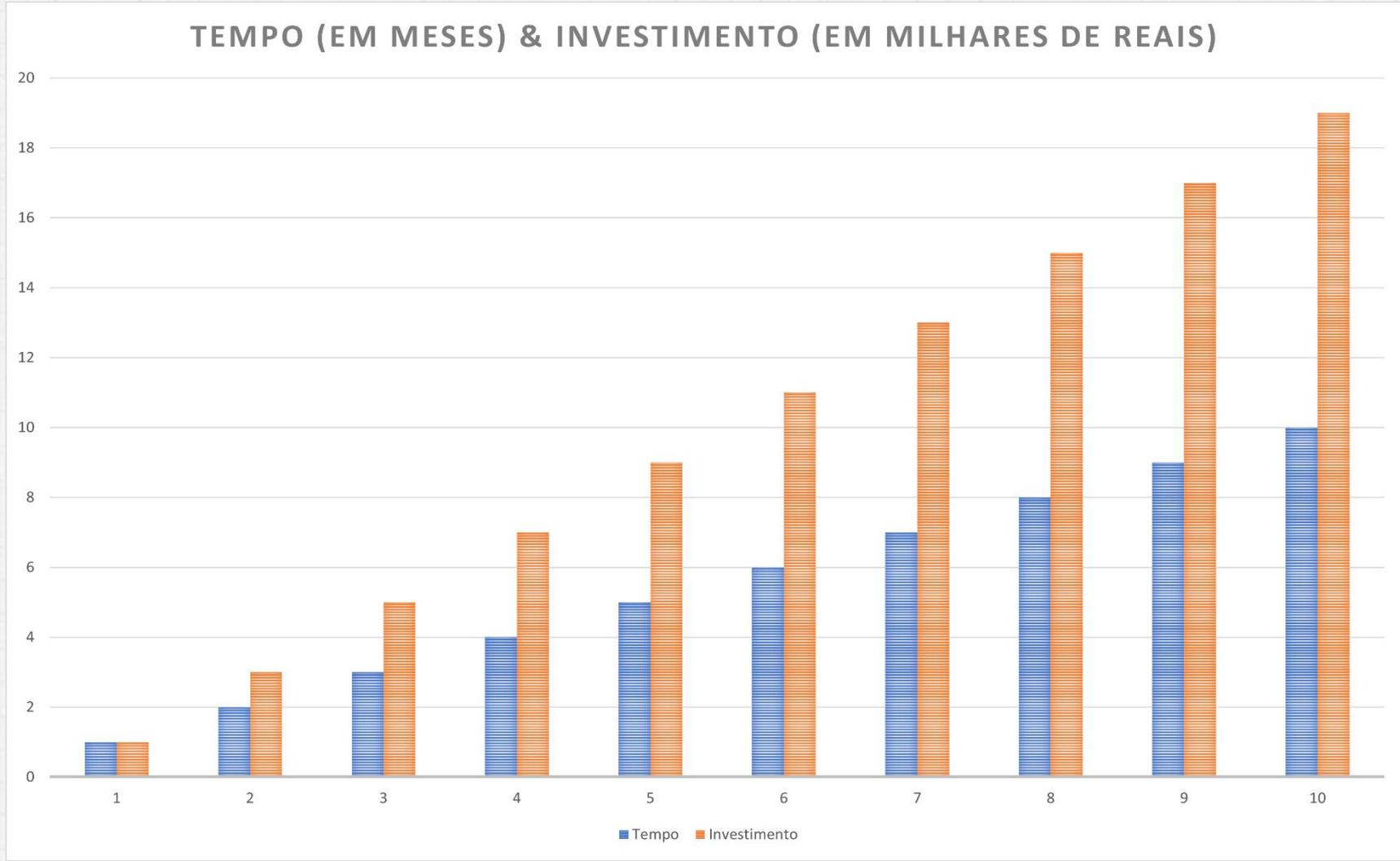


Modelagem de Consultoria

Só depois de desenvolver um relacionamento de confiança e de garantir condições ótimas para o sucesso podemos elaborar o acordo conceitual. Se eu não confiar em você, não compartilharei meus objetivos com você e sempre me sentirei um tanto inseguro em relação às suas perguntas profissionais e, principalmente, pessoais. Por isso é que insisto em que quanto mais você se empenhar na construção de um relacionamento saudável e confiável, mais rápido você conquistará negócios de qualidade.



Consultoria Contábil em relação ao investimento feito e benefício obtido

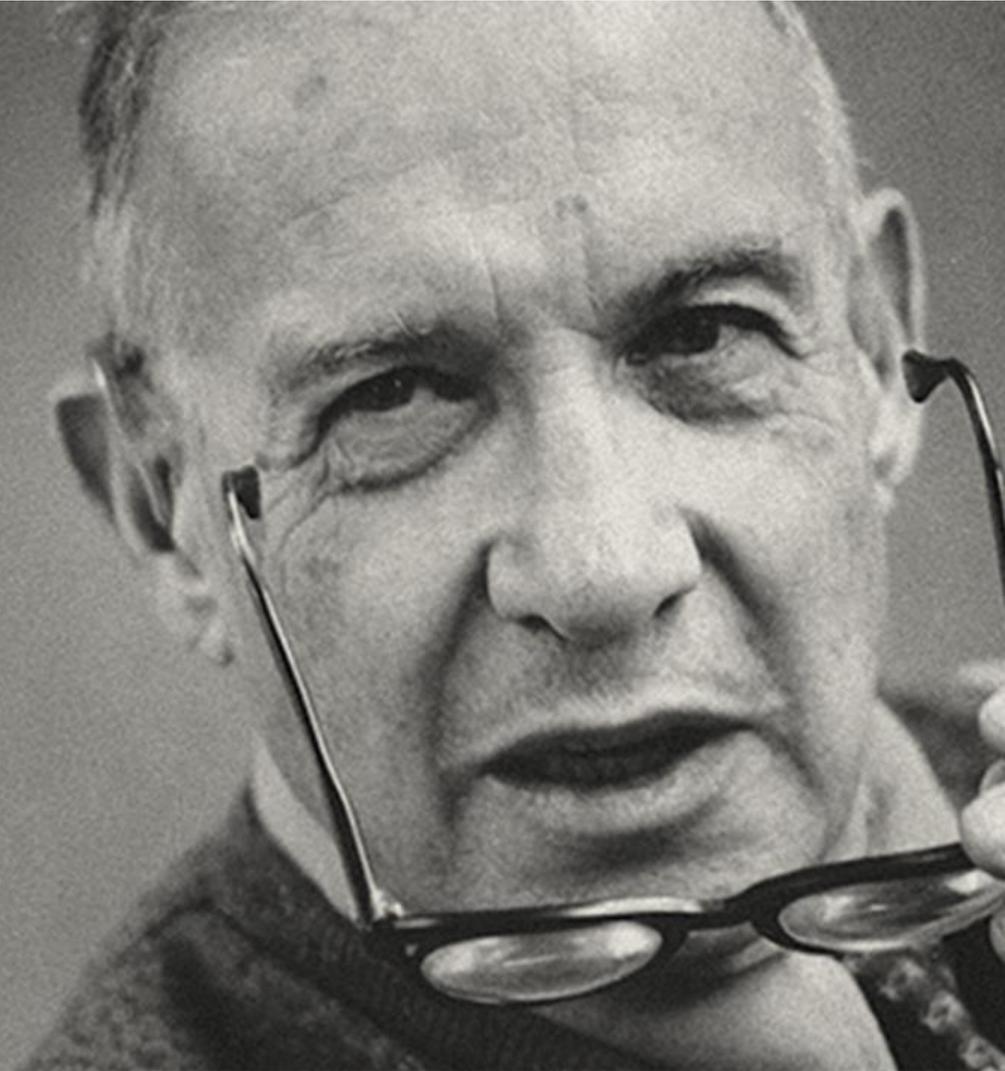


Canivete Suíço do Consultor Contábil



Segundo Ducker, os gerentes perdem os próprios objetivos por causa de algo que ele chamou de "armadilha da atividade". Eles ficam tão envolvidos em suas atividades atuais que esquecem a sua verdadeira finalidade.

Quais são as
armadilhas da
atividade?



Peter F. Drucker (1909 – 2005)
Austriaco, considerado o pai da Gestão Moderna

Vamos praticar?

INFORMAÇÕES GERAIS MODELAGEM ESTRATÉGIA MARKETING FINANÇAS RELATÓRIOS **DASHBOARDS** SUMÁRIO EXECUTIVO

VIABILIDADE FINANCEIRO **PROJEÇÕES** CENÁRIOS ESTRATÉGIA MARKETING

Ano 5

Receita Bruta

R\$666.667

Total de Despesas

R\$584.629

Lucro Livre

R\$91.038

Lucratividade

13,7%

Comparação EBITDA x Lucro Livre

Metric	Value
EBITDA	R\$ 157.704
Lucro Livre	R\$ 91.038

Análise dos Custos Fixos x Custos Variáveis x Impostos

Category	Percentage
Custos Variáveis	52%
Custos Fixos	36%
Impostos	12%

Lucro Livre ao longo dos Anos

Ano	Value
Ano 1	R\$ 2.300
Ano 2	-R\$ 33.248
Ano 3	R\$ 6.871
Ano 4	R\$ 14.362
Ano 5	R\$ 91.038

Muito obrigado e
até a próxima!