



ideias de
negócios

Escritório de consultoria



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	3
Localização	4
Exigências Legais e Específicas	6
Estrutura	7
Pessoal	8
Equipamentos	9
Matéria Prima/Mercadoria	10
Organização do Processo Produtivo	11
Automação	13
Canais de Distribuição	13
Investimentos	14
Capital de Giro	16
Custos	18
Diversificação/Agregação de Valor	20
Divulgação	21
Informações Fiscais e Tributárias	22
Eventos	25
Entidades em Geral	26
Normas Técnicas	26
Glossário	26
Dicas de Negócio	27
Características Específicas do Empreendedor	28
Bibliografia Complementar	29
Fonte de Recurso	30
Planejamento Financeiro	30
Produtos e Serviços - Sebrae	31
Sites Úteis	32

1. Apresentação de Negócio

O que é uma consultoria?

A palavra consultoria veio do Latim “consultare” que significa “receber um conselho de”. Esse termo se originou da antiga Grécia, onde os sacerdotes eram os consultores da sociedade e sempre eram procurados em busca de conhecimento e para solucionar questões incompreendidas.

Por este conceito podemos perceber que a consultoria demanda grande conhecimento para buscar soluções diante de dúvidas ou problemas. Mas não é só isto! O profissional precisa interagir com os processos da empresa ou pessoa física para identificar os problemas adjacentes – geralmente não percebidos pelo cliente. O profissional deve buscar uma visão geral da situação para propor as mudanças necessárias. Aliás, a transformação é uma palavra-chave neste negócio. Tenha sempre isto em mente.

Depois de identificar o problema, o consultor deve propor o direcionamento dos recursos para resolvê-lo. Esta proposta de trabalho deve ser bem detalhada e justificada através do conhecimento técnico e experiência do profissional. É importante ressaltar que o cliente deve assumir as responsabilidades definidas no plano de trabalho proposto. O consultor não resolverá os problemas sozinho. A postura proativa do cliente é tão importante quanto o direcionamento do consultor. Ou seja, o sucesso na consultoria é uma via de mão dupla.

Este é um momento delicado na prestação do serviço de consultoria. O consultor deve ser muito objetivo para que o cliente responda ativamente às suas proposições e perceba o valor do trabalho. Por mais detalhado e embasado que seja o plano de ação, o cliente precisa sentir na prática os resultados do investimento. Por isto as soluções devem ser divididas em curto, médio e longo prazo.

Veja as atividades mais comuns na consultoria:

- Investigação e identificação dos problemas;
- Estudo e planejamento de soluções;
- Orientação e suporte na tomada de decisões;
- Acompanhamento da execução dos projetos;
- Auditoria das atividades.

Qual a função de um consultor em um escritório de consultoria?

Para ser um consultor, o profissional precisa ter conhecimento e habilidades na área em que vai atuar. Ele necessita, sobretudo, de capacidade analítica e uma postura ética, pois seus aconselhamentos irão influenciar diretamente a tomada de decisão.

Podemos classificar os consultores em:

- Interna: quando o consultor é um colaborador interno, ou seja, faz parte do quadro de funcionários da empresa que requer o serviço.
- Externa: quando o consultor é um colaborador externo, ou seja, que não faz parte do quadro de funcionários da empresa. Nesse caso, é estabelecida uma prestação de serviço temporária, acordada previamente entre a empresa e o consultor.

Independentemente do tipo de consultor é fundamental que este profissional consiga compilar os dados coletados nos diagnósticos empresariais e traçar o melhor plano de ação em conformidade com as reais necessidades estabelecidas pelo cliente ou detectadas na pesquisa.

Em quais áreas um escritório de consultoria pode atuar?

Atuar no segmento de consultoria, pode exigir competências para as seis áreas funcionais principais:

- Consultoria de Estratégia,
- Consultoria de Gestão,
- Consultoria de Operações,
- Consultoria de RH ou Gestão de Pessoas
- Assessoria Financeira
- Consultoria de Tecnologia ou inovação

Um escritório de consultoria beneficia-se pelo conhecimento de vários setores e modelos de negócios, mas acima de tudo pode estar em suas mãos os conselhos necessários para que empresas alcancem o diferencial competitivo e aumentem suas oportunidades de negócio.

É importante ressaltar que o objetivo destes tópicos é fornecer uma visão geral do negócio, como se posicionar no mercado e responder às principais perguntas na área. Para saber como elaborar um Plano de Negócios, procure a Unidade do Sebrae mais próxima ou clique:

[https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)

2. Mercado

O Brasil tem a maior taxa de empreendedorismo de todas as economias com mais de 50 milhões de habitantes, tornando-se um mercado fértil para as empresas de consultoria – que podem prestar serviço em todos os tamanhos de empresas. Entretanto, segundo o programa de pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que fornece uma análise mundial e anual do nível de atividade empreendedora, toda esta quantidade de empreendedores não se reflete em resultados financeiros. Para o consultor estes dois cenários – empresas iniciando as atividades ou empresas já estabelecidas, mas com dificuldades – são promissores.

Para quem deseja empreender no mercado de consultoria, a boa notícia é que é possível iniciar com baixo volume de trabalho e como autônomo. Aliás, a última pesquisa do Laboratório da Consultoria, órgão ligado à Associação Brasileira de Consultores (ABCO), revela que 80% das empresas de consultoria no país são compostas por apenas um consultor (Fonte: <https://administradores.com.br> – em 2022).

Esta pesquisa é realizada em parceria pelo Laboratório da Consultoria e a Método Reflexão Estratégica, e traz o levantamento detalhado do mercado e dos profissionais da área. Segundo o estudo, o perfil dos consultores brasileiros é composto por 40,3% de mulheres. Grande parte dos profissionais trabalha em home office ou em coworking (61,6%) e está na faixa etária de 30 a 59 anos (53,2% dos entrevistados). O mercado tem crescido nos últimos anos e mantido perspectivas otimistas para o futuro. Algumas universidades já estão estimulando seus jovens a criar empresas de consultoria, assessoradas por professores experientes.

No mercado atual, dinâmico e altamente competitivo, uma das formas das empresas se manterem permanentemente atualizadas é a busca de melhores práticas para sua realidade empresarial. Este contexto favorece a consultoria, que pode prestar serviços diversos com grande abrangência em todos os setores econômicos - indústria, comércio e serviços - tanto nas empresas públicas quanto nos estabelecimentos privados. Mas o destaque na consultoria é no setor privado, correspondendo a 76,7% das novas contratações, segundo a pesquisa do Laboratório de Consultoria.

Os principais setores atendidos e mais relevantes em faturamento das consultorias foi o de serviços, tendo em segundo lugar a Tecnologia, Telecomunicações e Tecnologia da Informação, seguidos da química, petroquímica e plásticos. Alimentos e bebidas também são bem representativos, assim como as entidades empresariais. O comércio também representa uma fatia significativa do montante. Os setores de papel, celulose e esporte são os que apresentam menor percentual de atendimento.

O crescimento dos escritórios de consultoria é decorrente da necessidade das empresas de conhecer e criar estratégias para manter a competitividade ou alavancar os negócios com novas formas de gestão. As empresas reconhecem o valor e as oportunidades que as consultorias podem trazer para seus negócios por trazerem mais segurança na tomada de decisões, estruturar melhor os negócios e escolher as melhores ferramentas para o momento da empresa.

Fatores para expansão do mercado de escritórios de consultoria:

- Busca de novos conhecimentos e de inovações pelas organizações para enfrentar a globalização da economia;
- Necessidade de criar e consolidar vantagem competitiva;
- Necessidade de implantar um processo de aprendizagem organizacional, progressivo da realidade interna e externa da empresa, visando um processo de melhoria contínua e sustentada;
- Proporcionar metodologias, técnicas, informações e processos que suportem os executivos das empresas tomarem suas decisões com qualidade.

Um dos desafios do setor é manter-se atualizado em relação à transformação digital, principalmente depois da pandemia. O consultor precisa atualizar-se em relação às tecnologias usadas na empresa e as que farão parte do seu repertório de soluções deste novo contexto de trabalho. Aliás, o mundo digital invadiu também o formato de trabalho dos consultores e muitos aderiram ao formato on-line ou híbrido.

3. Localização

Muitas empresas passaram por uma verdadeira revolução no formato de trabalho por conta da pandemia. A evolução dos modelos de gestão e dos meios de comunicação possibilitou às organizações formatos virtuais que funcionam muito bem e mostraram que a existência física do escritório nem sempre é algo essencial. No ramo de consultoria a localização do empreendimento deve estar associada a necessidade de reuniões presenciais com a equipe ou com os clientes.

Um escritório de consultoria pode ser montado na casa do empreendedor, pois grande parte do seu atendimento é na empresa do cliente. Este formato reduz custos, mas pode inviabilizar o crescimento da empresa. O empreendedor precisa planejar o crescimento e mudança para um local que tenha uma estrutura adequada para atender com qualidade seus clientes

Mesmo que inicialmente seja em um local provisório, para redução de custos é importante o empreendedor ficar atento para algumas possibilidades deste segmento:

- **Atendimento Virtual:** atualmente os modelos de comunicação, permitem que muitos escritórios de consultoria atendam no formato virtual, sem a necessidade do escritório físico.
- **Coworking:** este modelo vem ganhando espaço entre as consultorias. São espaços compartilhados de trabalho no qual você pode alugar, por hora ou dia, salas ou mesas para reuniões, ou escritórios virtuais.
- **Espaço físico:** para aqueles que desejam ter uma estrutura física, a localização do empreendimento deve atender algumas necessidades básicas:
 - Boa conexão com internet;
 - Facilidade de acesso para clientes e funcionários;
 - Possibilidade de estacionamento (local ou próximo);
 - Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
 - Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);
 - Segurança da região;
 - Infraestrutura de serviços públicos (Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio);
 - Verificar se o local não está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco;
 - Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet;
 - Serviços de recolhimento de lixo.
 - Preço de aluguel;
 - Qualidade dos imóveis disponíveis.

A escolha da localização requer um bom planejamento, evitar erros e altos gastos desnecessários é importante para quem está começando.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir um escritório de consultoria, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de um escritório de consultoria é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Informações Gerais:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC)
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas

empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade de obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro no conselho de classe por se tratar de atividades profissionais.

5. Estrutura

A estrutura funcional para um escritório de consultoria depende muito de quantas pessoas, quais serviços e qual modelo será adotado – virtual ou físico.

Se o empreendedor optar por ambientes compartilhados como coworking, pode escolher a melhor opção em sua região.

No caso de optar pelo escritório na própria residência, é importante analisar se possui estrutura para uma reunião, vídeo conferência etc. É possível o escritório se localizar na residência, mas as reuniões podem ser em coworking.

O mais importante é que, independente da escolha do empreendedor, o local precisa ser agradável, confortável e com muita praticidade para receber os clientes e ampliar as oportunidades de negócios.

A estrutura da empresa de consultoria não requer mais do que 60 a 80 metros quadrados. A área de trabalho poderá ser setorizada conforme a função, como por exemplo:

- **Recepção:** espaço destinado à instalação de todo o aparato de recepção, tanto em termos de atendimento quanto de espera. Deve ser um espaço muito bem decorado, com sofás e cadeiras especiais, tudo em prol da satisfação do cliente.
- **Sala de trabalho:** área em que serão dispostos os computadores e mesas para o desenvolvimento dos serviços relacionados à consultoria propriamente dita. Pode-se montar ilhas de trabalho, facilitando assim o desenvolvimento da atividade principal da empresa.
- **Sala de reunião:** espaço destinado à realização de reunião com os clientes, visando direcionar os trabalhos de consultoria a ser proposta junto ao cliente. Esse mesmo espaço deverá ser utilizado para as reuniões de alinhamento dos trabalhos com a equipe interna.

6. Pessoal

O número de pessoas envolvidas em um escritório de consultoria pode variar significativamente em função dos serviços prestados e clientes em atendimento. O consultor que está iniciando poderá trabalhar sozinho, com aporte de um bom notebook, smartphone e internet. É comum o escritório contratar free lancer para trabalhos temporários conforme a demanda. Uma boa sugestão é analisar a possibilidade de contratar estagiários de cursos específicos em faculdades ou no CIEE e afins.

A maioria dos escritórios de consultoria conta com profissionais que atuam individualmente ou equipes de consultores que são classificados conforme o nível de experiência, competências e responsabilidade - Junior, Pleno e Sênior.

Pensando já na expansão do escritório e na formação de uma equipe, apresentamos algumas funções e características do profissional:

1 - Consultor: O consultor será o profissional com acesso direto aos clientes e precisa ter habilidades e características específicas:

- Capacidade para lidar com imprevistos;
- Reconhecer, definir e ter senso de prioridade diante de problemas;
- Ter raciocínio lógico, crítico e analítico;
- Ter conhecimento específico da área de atuação;
- Habilidade de relacionamentos;
- Habilidade para negociar;
- Pró atividade;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos;
- Disciplina e autocontrole;
- Ser criativo;

Para aqueles que desejam contratar um assistente ou atendente, é importante observar algumas características;

2 - Atendente: Este cuidará do atendimento ao cliente, agenda de trabalho e lançamentos diversos. Algumas características e habilidades são fundamentais:

- Cortesia e educação para com os clientes e colegas;
- Disciplina e organização;
- Conhecimento dos serviços da consultoria;
- Idoneidade;
- Boa apresentação pessoal;
- Domínio de técnicas de vendas e atendimento ao público.

Todas as pessoas que trabalham no escritório de consultoria deverão ter conhecimento nas áreas de atuação da empresa e habilidades tais como capacidade de análise, negociação, saber ouvir os clientes e identificar suas necessidades, transmitindo corretamente a orientação. Essas características podem e devem ser adquiridas e desenvolvidas através de treinamentos, por isso, a educação continuada deve ser uma prática constante entre seus empregados.

7. Equipamentos

A relação de equipamentos para um escritório de consultoria irá depender do tamanho e área de atuação. No início de suas atividades sua estrutura pode ser modesta composta pelos grupos:

1 - Equipamentos:

- Computador;
- Impressora;
- Softwares;
- Celular.

2 - Mobiliários:

- Mesas / Cadeiras;
- Armários;

Isso poderá ser o passo inicial para o negócio, a medida em que o empreendimento tomar novas proporções com aumento das vendas, iniciará uma nova fase, com acréscimo de sua estrutura.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A principal matéria prima dos escritórios de consultoria é o capital intelectual de seus consultores. Mas não podemos esquecer dos insumos que são utilizados diariamente para prestação de serviços de consultoria (folhas, canetas, água, café etc.)

Para todo consultor é fundamental conhecer e praticar a gestão de estoque, seja em seu escritório ou nas empresas atendidas. A gestão de estoque é feita a partir de alguns indicadores:

1 - Giro de estoque: Esse indicador compreende a rotatividade de cada produto e a renovação do estoque em certo período. Em outras palavras, o indicador mede a agilidade da liquidez de determinado item. Podemos dizer que aquela mercadoria que sai com muita frequência e tem muitos pedidos conta com um alto giro.

O acompanhamento periódico deste indicador permite:

- Conhecer quais produtos estão parados, os que possuem maior movimentação e o estoque mínimo ideal para cada item.
- Calcular corretamente a necessidade de capital de giro para manter mercadorias e matéria prima
- Reduzir gastos desnecessários com produtos de baixo giro
- Conhecer os itens com maior liquidez e montar estratégias de promocionais
- Prever o comportamento dos consumidores em datas comemorativas e manter a mercadorias ou matéria prima ideal para estas datas
- Manutenção do estoque de segurança para reduzir os riscos com imprevistos.

2 - Cobertura dos estoques: Este índice é utilizado para medir o tempo que o estoque, em determinado período, consegue cobrir as demandas futuras, sem haver a necessidade de suprimento, ou seja, o tempo que o produto leva para sair do estoque.

3 - Nível de serviço ao cliente: Este indicador auxilia na organização e manutenção de itens que serão vendidos ou oferecidos aos clientes, com este indicador é possível saber quais produtos ou serviços deixaram de ser vendidos aos clientes por não estarem à disposição da empresa.

Mesmo em um escritório de consultoria é importante gerir o estoque de material de consumo, a falta ou sobra de produtos pode significar gastos desnecessários ou inviabilidade para execução de serviços importantes do escritório.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de um escritório de consultoria é basicamente intelectual com aplicabilidade nas empresas que contrataram os serviços. Apesar disto, precisa ser bem planejado para que os clientes percebam o valor do serviço prestado e participem ativamente das propostas sugeridas pelo consultor.

A excelência em um serviço de consultoria está na perfeita relação entre teoria e prática, que convergem para a busca do melhor resultado para o cliente e para o escritório de consultoria. Entretanto, é muito importante respeitar o momento do cliente e saber conduzir o problema para soluções e não para os responsáveis pela crise. Esta postura proativa na resolução das questões traz leveza para os processos de mudança, que nem sempre são fáceis.

A organização dos processos em um escritório de consultoria, pode ser desenvolvido obedecendo algumas etapas:

- **Prospecção:** Identificação de clientes potenciais e pessoas “chave”, com poder de decisão, nas empresas alvo. Este é o primeiro contato entre a empresa e o consultor e funciona como uma apresentação. Nesta fase, os consultores mostram o seu portfólio, e tudo o que podem fazer para ajudar o empreendimento a progredir. Atualmente redes sociais e o WhatsApp têm sido utilizados amplamente para esse primeiro contato.
- **Definição da demanda:** Esta aproximação geralmente é fruto de indicação de pessoas conhecidas ou de clientes tradicionais da consultoria. O primeiro momento deve ser para escutar atentamente o cliente para entender a demanda.
- **Briefing/Escopo:** Esta parte consiste na elaboração de um pré-projeto para atender as necessidades do seu cliente, ver as limitações que poderão existir e qual será o tamanho do esforço envolvido. É muito importante verificar com o cliente se a proposta atende ao que ele espera e se há algum ponto que ele gostaria de incluir. O cuidado nesta fase é fundamental para a percepção do cliente no valor do serviço prestado. Qualquer ajuste na demanda deverá ser feito no pré-projeto.

- **Proposta de serviço:** Depois de verificar se as necessidades do cliente foram contempladas no pré-projeto, o consultor elabora a proposta de trabalho formalizada como um contrato de prestação de serviço. Neste momento serão escolhidas as metodologias, recursos e capital humano da empresa para a execução do plano de ação. É fundamental deixar claro um cronograma com cada etapa e qual será o “dever de casa” dos colaboradores da empresa. O contrato deverá contemplar também a carga horária de trabalho, data de início e encerramento das atividades, valor e condições de pagamento.

- **Execução:** Agora chegou o momento de colocar em prática todo o planejamento e seguir as etapas para alcançar a excelência no processo de consultoria. O importante é não perder o rumo, mesmo que os planos precisam ser revistos.

Depois de tudo planejado é o momento para iniciar as atividades práticas da consultoria, que podem ser resumidas em:

1- **Diagnóstico:** Nesta etapa a consultoria irá analisar todos os processos que envolvem a empresa (internos, externos, logística, gestão, operação) para procurar as falhas ou lacunas. Esta investigação deverá ser abrangente e não apenas focada no problema levantado pelo cliente pois, ampliando a visão, é possível perceber fatores secundários que interferem naquela dificuldade.

2 - **Plano de Ação:** A análise do relatório do diagnóstico anterior permite ao consultor, juntamente com o empresário, estabelecer o conjunto de ações que serão responsáveis pelas melhorias na empresa. Este documento deverá relacionar os problemas e as soluções propostas pelo consultor, além de definir os recursos que serão mobilizados para a execução. Neste processo poderão surgir dificuldades, afinal, quase sempre é difícil deixar a zona de conforto e implementar mudanças. É por isso que a consultoria empresarial também está preparada para lidar com a transformação da cultura organizacional e proporcionar as alterações de forma gradual, para que os colaboradores possam se adaptar e operar no mínimo tempo possível, mas com a maior eficiência.

3 – **Implementação/Monitoramento:** Uma vez definido o plano de ação, a consultoria acompanhará a implementação das atividades. O cronograma das atividades estabelecidas no plano de ação auxiliará na manutenção do prazo do projeto inteiro.

4. **Auditoria dos Processos:** Esta etapa acontece ao final do contrato de consultoria, onde o consultor apresentará um relatório que deverá conter um comparativo entre a situação inicial e final, demonstrando os resultados obtidos e os pontos que ainda precisam de melhorias. Diante desta auditoria a empresa pode estabelecer novos contratos.

O processo produtivo das empresas sempre está passando por modernização e a consultoria é uma opção para ajudar a acompanhar esta evolução dos processos.

10. Automação

A tecnologia deve estar presente em todos os setores de um escritório de consultoria. Os modelos virtuais ganham espaço a cada dia e as ações da consultoria precisam evoluir para modelos mais acessíveis aos clientes.

O mercado dispõe de excelentes sistemas de gestão, desde os gratuitos até os mais complexos que controlam quase tudo como:

- Cadastro de clientes;
- Plano de ação;
- Análise de resultados;
- Análise de perfil do cliente;
- Indicadores de efetividade das propostas;
- Relatório planejamento x metas;
- Contas a pagar e receber;
- Segurança e monitoramento.

O empreendedor que deseja atuar com consultoria empresarial, deverá analisar qual é a melhor opção para seu negócio. Um bom planejamento pode evitar gastos desnecessários ou soluções que não atendem a contento o negócio.

11. Canais de Distribuição

Canais de distribuição podem ser considerados como os meios que garantem que seu serviço chegue aos clientes com qualidade e segurança. No caso de um escritório de consultoria, o canal de distribuição é o próprio consultor. Por isso, a construção da imagem e o portfólio de trabalho devem ser bem planejadas. Invista em marketing pessoal e estabeleça contatos e parcerias para divulgar o seu trabalho. Aqui vale aquele ditado antigo “quem não é visto não é lembrado”.

É importante ficar sempre atento aos multicanais de comunicação que devem ser usados como canais de distribuição no formato virtual (conferências, mensagens, lembretes etc.). Além de eficientes estes canais promovem interação e engajamento, além do custo zero!

Para as consultorias virtuais, os multicanais de comunicação são canais diretos de distribuição de conteúdo, diante desta evolução do segmento é importante estar atento a alguns detalhes:

- Redes sociais – Os perfis sociais, atualmente são os melhores meios de divulgação de serviços e profissionais. Explore ao máximo todos os canais de distribuição nas redes sociais – Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter e outros que promovem a visibilidade profissional e de serviços
- Site Empresarial – O site é seu espaço individual para mostrar quem é você e seus serviços. Um site bem montado, com aspectos profissionais, pode engajar melhor seus potenciais clientes e passar confiabilidade. Seu site deve estar associado a todas as suas redes sociais.
- Network – A melhor forma de aumentar sua rede é participar de feiras, palestras e encontros profissionais, mas lembre-se, o foco aqui é criar um vínculo profissional e nunca esqueça do seu cartão de visita.

Seja com atuação presencial ou virtual o consultor deverá usar de forma eficiente todos os canais de distribuição, para que seu produto ou serviço chegue até o cliente de forma eficiente e com a qualidade esperada.

12. Investimentos

O Escritório de consultoria atua como um processo interativo de agente de mudanças externo à empresa, assumindo a responsabilidade de auxiliar e suportar os executivos e profissionais das organizações nas tomadas de decisões.

Um escritório de consultoria deverá ser concebido com visão profissional, desde o seu projeto embrionário, o que irá requerer uma avaliação objetiva sobre a forma de atuação, bem como as expectativas comerciais que esse tipo de empreendimento requer, portanto, o início de tudo é elaborar um “Plano de Negócios”, ferramenta que mostrará com detalhes uma visão ampla sobre a empresa e o mercado onde irá atuar, procure uma unidade mais próxima do SEBRAE e confira.

A consultoria é uma atividade que pode ser realizada tanto por profissionais autônomos como também constituir uma empresa e exercer a profissão como pessoa jurídica, por isso o investimento para este negócio pode ser muito variado.

A estrutura de investimentos pode ser dividida em dois grupos:

- Equipamentos;

- Mobiliários.

A título de exemplo, apresentados a seguir, uma previsão de investimentos para um Escritório de consultoria com uma estrutura modesta em fase inicial de atividade.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de outubro/2019.

Equipamentos

01

Desktop ou Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 1.200,00

01

Impressora Multifuncional

R\$ 1.100,00

R\$ 1.100,00

--

Softwares

R\$ 500,00

01

Projektor

R\$ 1.600,00

R\$ 1.600,00

01

Tela para projeção

R\$ 500,00

R\$ 500,00

01

Smartphone

R\$ 700,00

R\$ 700,00

01

Aparelho telefônico

R\$ 100,00

R\$ 100,00

Moveis

01

Mesa ou unidade de trabalho

R\$ 300,00

R\$ 300,00

03

Cadeiras para escritório

R\$ 200,00

R\$ 600,00

01

Mesa de reunião

R\$ 600,00

R\$ 600,00

01

Estante / arquivo

R\$ 500,00

R\$ 500,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

R\$ 7.700,00

Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser alugado.

O fundamental é que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão do seu negócio de forma profissional.

13. Capital de Giro

As características das atividades de um Escritório de consultoria é atender às necessidades das empresas ou pessoas físicas por meio de aconselhamento ou sugestões de melhoria, a partir de um conhecimento firme e estruturado sobre a área de atuação do cliente.

Sendo, portanto, uma atividade técnica que trabalha com conhecimento, capacidade de análise e proposição de soluções para um conjunto de dúvidas. Tem igualmente como qualquer outra atividade ou empresa a necessidade de saber administrar e controlar seu Capital de Giro.

O capital de giro é o valor que o Escritório de consultoria tem para custear e manter as despesas operacionais rotineiras. Esse valor é resultado da diferença entre o dinheiro que a empresa tem disponível para pagamento de seus compromissos.

É o capital de giro que assegura que haja condições de comprar insumos para a execução de serviços, além do pagamento de impostos, salários e outras despesas operacionais.

Ele é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos para pagamento de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME) – no caso desta atividade o estoque se resume tão somente a pequenas quantidades de itens de insumos utilizados no dia a dia, portanto não sofrem tanto impacto nos cálculos do capital de giro, no entanto

alertamos para tomar cuidado com compras em excesso ou desnecessárias;

- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maior o prazo concedido aos clientes, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto é necessário saber o limite de prazo a ser concedido e praticado ao cliente, melhorando desta maneira a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio a ser praticado com os fornecedores, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios concedidos ao cliente para pagamento da consultoria, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Daí a necessidade de documentar os processos financeiros, renegociar dívidas, casos as tenham, ter controle do fluxo de caixa e prezar sempre pela redução de custos.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Planeje de forma equilibrada o Capital de Giro atentando-se a alguns pontos básicos:

1 - Passe um verdadeiro pente fino nas finanças e descubra quais gastos podem ser diminuídos: Negocie com fornecedores o melhor prazo sob o seu ponto de vista, ou seja, melhor para o seu caixa. Crie políticas de incentivo à redução de custo com seus colaboradores e parceiros, minimize desperdícios;

2 - Tenha disciplina na gestão financeira do negócio. Sabemos que gerir a parte financeira da empresa é um trabalho um tanto quanto burocrático e maçante. Mas não tem jeito, é importante manter a disciplina no negócio, daí a necessidade de anotar e controlar cada centavo que entra e sai da empresa;

3 - Negocie os prazos de pagamento com seus fornecedores. É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;

4 - Reveja as formas de recebimento. Em contrapartida, negociar com os seus clientes também é boa forma de melhorar o caixa, pois possibilita à empresa receber com maior agilidade. Isso implica às vezes em melhorar os processos da área de faturamento, com a adoção de tecnologias. Pode dar trabalho, mas compensará no longo prazo pois facilitará a entrada do dinheiro.

Uma das causas mais comuns da falta de capital de giro é um grande descasamento entre a hora de receber e o momento de pagar. Por isso, essa é uma das formas de

amenizar o problema. Sabemos que seus concorrentes talvez tenham condições de pagamento facilitadas. Para compensar, uma das saídas possa ser apostar nos diferenciais.

Tão importante quanto saber como abrir um Escritório de consultoria, é mantê-lo ativo e estável no mercado. Para isso, é fundamental investir em controles financeiros, ter disciplina, acompanhar o fluxo de caixa, analisar relatórios financeiros. Saiba quanto, e onde você gasta cada centavo, é aconselhável reservar um percentual do investimento total para composição de seu Capital de Giro.

14. Custos

Em um Escritório de consultoria, mais do que qualquer outro tipo de empresa, sabe que é preciso controlar custos para ter um negócio sustentável e lucrativo. A qualidade da informação é essencial para que o controle seja justo e eficaz, não há espaço para se fazer suposições.

Em um escritório de consultoria você tem 3 grupos de famílias de custos, são eles, os custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

Explorando cada um deles, de uma forma mais simples, podemos dizer que:

1 – Custos variáveis: São gastos que ocorrerão em função da prestação dos serviços aos clientes, tais como:

- Deslocamentos;
- Insumos nas prestações destes serviços;
- Materiais aplicados nos serviços.

2 – Custos Fixos: Já os “Custos Fixos” são todos os gastos que a empresa terá em sua operação, não relacionados diretamente a nenhum serviço.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de um Escritório de consultoria que esteja em suas atividades iniciais que pode ser administrada pelo próprio dono, portanto sua estrutura de custos é modesta. Para nosso exemplo nos baseamos na estrutura de um MEI – Microempreendedor Individual, que pode contratar até 1 funcionário registrado.

Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos

Salários *

R\$ 1.000,00

Aluguel, taxa de condomínio, segurança, IPTU **

R\$ 800,00

Luz, telefone e acesso à internet **

R\$ 400,00

Contador

R\$ 500,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 200,00

Total

R\$ 2.900,00

* Contratação de uma Auxiliar Administrativa. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

** Chamamos a atenção para a possibilidade de redução significativa destes gastos em especial para um Escritório de consultoria que está iniciando, que é montá-lo em espaços denominados “coworkings”

Coworkings - São espaços compartilhados de trabalho no qual você pode alugar um posto fixo de trabalho (salas ou mesas), salas de reunião ou até mesmo escritórios virtuais, hospedando apenas o seu CNPJ. Economiza-se com energia elétrica, gastos com telefonia, internet, além de ter toda uma estrutura para atendimento a seus clientes.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

Tudo que sua empresa gastar em custos e despesas você deverá receber de volta com a receita obtida nas vendas. Mas, a receita de vendas é resultante da venda de cada serviço ou com cada cliente. Isso significa que cada unidade vendida deve pagar parte dos custos e despesas, tal que, ao alcançar um certo volume de venda, seja

produzido um volume de receita suficiente para cobrir todos os custos, despesas e ainda gerar lucro.

Finalizando, reiteramos a importância de se cercar do maior número possível de informações, ter disciplina em anotar cada centavo que entra e sai do caixa do Escritório de consultoria e elaborar e seguir um bom planejamento.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Ao agregar valor que, por definição, é incluir inovações e diferenciais, sua consultoria aumentará as chances de o cliente escolher seus produtos e serviços em relação a outros concorrentes.

Os projetos de consultoria geralmente são customizados para atender as necessidades dos clientes, mas os escritórios de consultoria que conseguem agregar valor e diversificar suas áreas de atuação conseguem maior abrangência no mercado.

Veja algumas dicas para agregar valor a sua consultoria:

- Em primeiro lugar, faça o básico bem-feito: Seja pontual, cumpra os prazos pré-estabelecidos, tenha responsabilidade e seriedade no desenvolvimento do projeto. Esteja sempre atento à sua aparência – lembre-se: comunicamos muito mais do que desejamos revelar através do modo que vestimos. Seja cordial e agradável com o cliente e seus colaboradores;
- Ofereça algo a mais: complemente o trabalho solicitado com sugestões criativas para otimizar os processos globais da empresa. Vá além das expectativas do cliente.
- Foco no relacionamento e não somente na receita: Profissionais e consultorias com expertise específico e em constante evolução são colocados praticamente como parceiros no crescimento de seus clientes. Mantenha o relacionamento com os clientes independente de estar prestando consultoria. Faça visitas regulares e mantenha a comunicação ativa;
- Use a tecnologia a seu favor, reduza custos para o cliente: As consultorias podem ser realizadas de forma remota, conferências, reuniões on-line, e tudo isso com métricas importantes para medir os resultados.
- Estruturas enxutas e flexíveis: A flexibilização da estrutura de pessoal permitirá a você não apenas reduzir custos trabalhistas e outras despesas indesejáveis, mas também atuar em um número de projetos infinitamente maior do que o que uma equipe “in loco” faria.
- Inovação nos processos de consultoria: Inove sempre à frente dos olhos do

cliente, mostrando que sua consultoria é capaz de agir de forma mais dinâmica e flexível do que seus concorrentes – e que oferece respostas a problemas à medida que eles surjam.

Para diversificar é importante enxergar nichos de mercado dentro da empresa, que ainda não foram explorados pela consultoria, tais como:

- Relações jurídicas;
- Segmento contábil;
- Áreas de comunicação;
- Departamentos de engenharia;
- Segmento ambiental
- Gestão de pessoas;

O empreendedor deverá ter em mente que seu negócio terá maior possibilidade de sucesso se for criativo e prestar serviços com qualidade diferenciada dos demais prestadores que já estão no mercado.

16. Divulgação

A divulgação de um escritório de consultoria deverá seguir os conceitos da propaganda existente no mercado, via meios de comunicação, por exemplo: rádio, jornais, internet e redes sociais.

No entanto, a maioria desses meios de comunicação apresenta um custo bastante expressivo, assim o empreendedor deverá trabalhar com alguns diferenciais na área de atendimento a seus clientes e um bom nível de resultado em suas consultorias, pois desta forma poderá ser possível receber uma divulgação gratuita que é a indicação (boca a boca).

Algumas ações podem favorecer a divulgação de sua consultoria:

- Apresentação pessoal/profissional – Desenvolva um conteúdo explicativo sobre o que você tem a oferecer e quem é você. Defina os principais serviços que oferta de forma clara, aponte clientes atendidos e exponha a missão dos serviços oferecidos.
- Redes sociais – Os perfis sociais, atualmente são os melhores meios de divulgação de serviços e profissionais. Explore ao máximo todos os canais de

distribuição nas redes sociais – Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter e outros que promovem a visibilidade profissional e de serviços.

- Network – A melhor forma de aumentar sua rede é participar de feiras, palestras e encontros profissionais, mas lembre-se, o foco aqui é criar um vínculo profissional e nunca esqueça do seu cartão de visita.
- Marketing de conteúdo – produzir conteúdo para blogs ou sites que possuem relação com seus produtos ou serviços pode ajudar a atrair clientes para seu negócio e mostrar credibilidade de seus serviços.
- Parcerias estratégicas: Estabeleça parcerias com associações comerciais, sindicatos e eventos corporativos. Estas parcerias ajudam na visibilidade de seus negócios e podem favorecer novos contratos.
- Crie Landing pages – Estas páginas são criadas para que o cliente acesse e tenha a oportunidade de fazer um cadastro. Uma vez criado um material adequado, recomenda-se promovê-los no blog, website ou até mesmo nas redes sociais.

Invista tempo para conhecer todas as alternativas de divulgação. Atualmente existem inúmeras estratégias de divulgação gratuitas outras que podem ser feitas com baixo investimento. É importante planejar as ações e conhecer cada vez mais o público que se deseja atingir.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Escritório de Consultoria optante do SIMPLES Nacional

O segmento de ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 7020-4/00 0** como atividade de serviços de assessoria, consultoria, orientação e assistência operacional para a gestão do negócio prestados a empresas e a outras organizações, em matéria de planejamento, organização, reengenharia, controle orçamentário, informação, gestão, etc., poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela **Lei Complementar nº 123/2006**, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições,

por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no **Portal do SIMPLES Nacional** :

- **IRPJ** (imposto de renda da pessoa jurídica);
- **CSLL** (contribuição social sobre o lucro);
- **PIS** (programa de integração social);
- **COFINS** (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- **ISS** (imposto sobre prestação de serviços)
- **INSS** (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo V do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 15,5% a 30,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio, mas poderá ser tributada pelo anexo III com alíquotas menores se for sujeita à avaliação da aplicação do fator R. Consulte a orientação de um contador sobre a sistemática do fator R. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Exemplo 2: Escritório de Consultoria NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

- **IRPJ - 15%.** Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- **CSLL - 9%.** Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- **PIS - 0,65%** - sobre a receita bruta total;
- **COFINS – 3%** - sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- **IRPJ - 15%** sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- **CSLL - 9%**, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto municipal:

- **ISS** – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social -

GPS).

- **RAT** – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

- **INSS Terceiros** – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

- **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Os eventos como feiras, rodada de negócios, congressos, etc., são muito importantes para que o empresário se mantenha atualizado sobre as tendências de mercado, tendo a oportunidade de conhecer novos produtos e tecnologias, novos fornecedores e realizar parcerias, ou seja, ter novas oportunidades para fazer bons negócios.

Para os escritórios de consultoria a melhor opção é consultar o calendário de eventos de cada profissão ou área do conhecimento. Sendo assim o empreendedor deverá estar em contato contínuo com os Conselhos de Profissões tais como:

- **CRA – Administradores**
- **CRC – Contadores**
- **CORECON – Economia**

Os eventos importantes na área de consultoria são realizados dentro dos calendários de cada profissão / área de atuação.

O empreendedor deverá também estar atento aos seguintes sites:

- **IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organizações**
- **ABRACEM – Associação Brasileira de Consultores Empresariais**
- **Associação Brasileira de Consultores – ABCO**

Estas instituições apresentam periodicamente eventos importantes para escritórios de consultoria.

A **feira do empreendedor do SEBRAE**, será uma excelente oportunidade para fechar novos negócios e estar totalmente atualizado com o que há de mais novo no mundo empresarial. Conecte-se com o que há de melhor no mundo do empreendedorismo.

19. Entidades em Geral

- **ABCO**- Associação Brasileira de Consultores –
- **ABCE** - Associação Brasileira de Consultores de Engenharia
- **BRACEM** - Associação Brasileira de Consultores Empresariais e Profissionais Liberais
- **ENACON** - Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas.
- **BCO** - Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização
- **BEF** - Instituto Brasileiro dos Executivos em Finanças
- **CMCI** - International Council of Management Consulting Institutes
- **CFC** – Conselho Federal de Contabilidade
- **CFA** – Conselho Federal de Administração
- **COFECON** – Conselho Federal de Economia
- **FNQ** - Fundação Nacional da Qualidade
- **IBQP** - Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT. Não existem normas técnicas aplicáveis à este segmento empresarial.

21. Glossário

Dependendo da área de atuação do escritório de consultoria ele irá utilizar os termos técnicos e jargões próprios de sua área profissional, mas em linhas gerais, a atividade do consultor está associada à implementação de programas e projetos, elaboração do planejamento organizacional, promoção de estudos de racionalização e controle organizacional, buscando a eficiência e melhoria de desempenho das atividades desenvolvidas pelos seus clientes.

Algumas da principal expressão usada no universo da consultoria, podem ser consultadas no site **BLB Brasil**

22. Dicas de Negócio

O empreendedor que deseja atuar no segmento de **consultoria**, deve estar ciente que mesmo sendo um segmento em expansão, os riscos também acompanham este segmento de negócio. A concorrência é expressiva, e a dedicação ao negócio é fundamental, principalmente, no início das atividades, tanto na parte comercial, quanto na parte operacional e de gestão administrativo e financeira da empresa.

Faça um planejamento para o negócio visando o desenvolvimento e crescimento, para isso destacamos os seguintes pontos a serem observados:

- **Invista em criatividade:** As empresas buscam consultores que tragam inovações, novidades para o segmento, soluções criativas para os problemas comuns do dia a dia.
- **Identifique as oportunidades:** Um consultor de sucesso não espera que as oportunidades caiam em seu colo. Ele está sempre antenado e consegue captá-las “no ar”. Preste atenção nos detalhes e necessidades de seu cliente e faça deles uma porta aberta para observar os negócios.
- **Procure fidelizar o cliente com ações de pós-venda:** Esteja sempre em contato com os clientes, observe se as ações estão sendo implantadas e se os resultados estão em conformidade com o desejo dos clientes.
- **O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor:** Esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.
- **Tenha visão empresarial:** Visão empresarial é quando você consegue enxergar a empresa além do presente, dentro do segmento de atuação. É a visão futura do negócio, sempre pensando nas tendências e estratégias que beneficiarão a organização a longo prazo.
- **Tenha conhecimentos específicos:** Uma empresa do segmento imobiliário possui interesses diferentes de uma organização do segmento alimentício. Por isso é essencial que você, consultor, tenha um conhecimento aprofundado sobre a área de atuação de seu cliente. Esse será o alicerce de suas ideias e sugestões. Mesmo que a opção seja uma pequena **consultoria**, é fundamental colocar em prática todos os itens destacados, isso permitirá maior velocidade nas decisões, reduzirá as possibilidades de erro e com certeza aumentará as chances de sucesso.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor de um escritório de consultoria deverá ter algumas características e comportamentos específicos, conforme descrito abaixo:

- Ser uma pessoa organizada - tanto com sua mesa de trabalho quanto com os arquivos, já que sua organização pessoal também refletirá na sua atividade operacional.
- Deverá se uma pessoa extremamente comprometida - com a realização de atividades, evitando e se possível eliminando toda e qualquer distração, mantendo-se focado no resultado dos trabalhos o tempo todo.
- Ter conhecimento amplo sobre os serviços que você se dispõe a realizar. Evite pegar serviços que não sejam de seu domínio, pois muito provavelmente seu trabalho não ficará a contento e haverá duas partes desestimuladas que são o cliente e você próprio.
- Ser uma pessoa que consiga se relacionar bem com outros profissionais - pois será deste relacionamento que surgirá a ampliação de seus conhecimentos.
- Ter facilidade para montar grupos de discussões periódicas, sempre preferindo que os participantes sejam seus pares de profissão, pois será deste grupo, como dito acima, que irão aparecer apoio mútuo.
- Saber mensurar os riscos de cada nova proposta de serviço - pois haverá necessidade de recusar algumas, mas sem prejudicar sua imagem.
- Deve saber lidar com o imprevisto, não se envolver emocionalmente com o cliente, ser um agente de mudanças, ser racional com bom nível de cultura geral, conhecer sua área de atuação, agregar conhecimentos, ter bom de diálogo e relacionamento, estabelecer relação de confiança, ser negociador, inovador e ter pensamento estratégico.
- Ter visão sistêmica, ao propor mudanças - Quando se fala em melhorias, em mudanças, você tem que ter muito cuidado, pois essas mudanças têm algumas consequências e se não forem feitas da melhor forma, pode estragar todo o seu planejamento.

Por enfim, como se trata de uma atividade que será realizada, praticamente pelo próprio empreendedor, ou pelo menos terá sempre seu nome à frente de cada projeto, mesmo que seja executado parcialmente por auxiliares, mas não tenha dúvida, o nome do consultor é que encabeçará os sucessos ou os fracassos.

24. Bibliografia Complementar

ADVANCEDREADING, 2029. Como usar a matriz de gerenciamento do tempo de Stephen Covey. Disponível em: <http://advancedreadingdigital.com.br/blog/matriz-de-gerenciamento-do-tempo/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

AMANDA BARSSALOBRE. Aberturasimples, 2018. Quero abrir um escritório de consultoria. O que eu preciso saber para iniciar meu negócio? Disponível em: <https://aberturasimples.com.br/abrir-um-escritorio-de-consultoria/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

BRUNO F. DOS SANTOS. Consultingnow, 2018. Consultoria e Gestão empresarial: conheça esse mercado. Disponível em: <https://www.consultingnow.com.br/consultoria-e-gestao-empresarial-conheca-esse-mercado/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

COMO inovar em sua consultoria? **Solides**, 2019. Disponível em: <https://blog.solides.com.br/como-inovar-em-sua-consultoria/> Acesso em 21 de outubro de 2019.

FIA. Fia, 2019. Consultoria: o que é, diferentes tipos e como contratar. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/consultoria/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

LEONARDO BELING. ggvinteligencia, 2017. Etapas de uma consultoria empresarial. Disponível em: <https://ggvinteligencia.com.br/etapas-consultoria-empresarial/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

MARCIO ROBERTO ANDRADE. blog.contaazul, 2018. Descubra o que faz uma empresa de consultoria ter sucesso. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/descubra-o-que-faz-uma-empresa-de-consultoria-ter-sucesso> Acesso em 12 de setembro de 2019.

NATÁLIA LIMA. blog.keruak, 2018. Como abrir uma empresa de consultoria em 6 passos fundamentais. Disponível em: <https://blog.keruak.com.br/como-abrir-uma-empresa-de-consultoria/> Acesso em 12 de setembro de 2019.

VICTOR GONÇALVES. Voitto, 2019. 4 dicas para vender serviços de consultoria empresarial. <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/servicos-de-consultoria-empresarial> Acesso em 12 de setembro de 2019.

VINICIUS GONÇALVES. Novonegocio, 2012. Como montar um escritório de consultoria: Guia de Etapas e Passos. Disponível em: https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-um-escritorio-de-consultoria/#O_mercado_de_consultoria Acesso em 12 de setembro de 2019.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

Consulte também:

- **Proger Urbano Capital de Giro**
- **Cartão BNDES**
- **Microcrédito Produtivo Orientado Caixa**

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- **Princípio da Entidade**

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

- **Despesas**

Assim como a maioria dos negócios, os **escritórios de consultoria** possuem despesas fixas e variáveis que deverão ser horadas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- **Reservas/Provisões**

No caso dos **escritórios de consultoria** a necessidade de provisões para troca de equipamentos eletrônicos ou aquisição de sistema modernos é uma necessidade deste modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

- **Empréstimos**

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

- **Objetivos**

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

- **Utilização de Softwares**

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O empreendedor que deseja atuar no segmento de lojas virtuais, pode aproveitar todas as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- **Cursos online e gratuitos**

- 1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor**

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado:

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa

3 - Para quem quer inovar

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

28. Sites Úteis

IBCO – Instituto Brasileiro de Consultores de Organizações

ABRACEM – Associação Brasileira de Consultores Empresariais

ABCO- Associação Brasileira de Consultores