



FACULDADE DO SERIDÓ - FAS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

MÁRCIO RODRIGO ARAÚJO MEDEIROS
TALES EMANUEL APRÍGIO DE SOUZA

**CONSULTORIA CONTÁBIL COMO ESTRATÉGIA PARA MELHORIA DOS
RESULTADOS FINANCEIROS NAS PEQUENAS EMPRESAS: ESTUDO DE
CASO NA MT FRUIT**

CURRAIS NOVOS/RN

2025

**CONSULTORIA CONTÁBIL COMO ESTRATÉGIA PARA MELHORIA DOS
RESULTADOS FINANCEIROS: ESTUDO DE CASO NA MT FRUIT CURRAIS
NOVOS/RN**

Trabalho de Conclusão de
Curso apresentado à Faculdade
do Seridó - FAS como requisito
parcial para obtenção do título
de Bacharel em Ciências
Contábeis.

Orientador: Prof. Marcos Thiago Pinheiro Santos

CURRAIS NOVOS/RN
2025
MÁRCIO RODRIGO DE ARAÚJO MEDEIROS
TALES EMANUEL APRIGIO DE SOUZA

CONSULTORIA CONTÁBIL COMO ESTRATÉGIA PARA MELHORIA DOS RESULTADOS FINANCEIROS: ESTUDO DE CASO NA MT FRUIT CURRAIS NOVOS/RN

Trabalho de CONSIDERAÇÕES FINAIS de Curso apresentado à Faculdade do Seridó como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em: _____/_____/_____

BANCA EXAMINADORA

___ Prof. Marcos Thiago Pinheiro Santos

___ Me. Edwin Castro Fernandes dos Santos

___ Ma. Karla Dayane Bezerra Cruz

CURRAIS NOVOS-RN
2025

RESUMO

Este trabalho analisa a consultoria contábil como ferramenta estratégica para a melhoria dos resultados financeiros em pequenas empresas, por meio de um estudo de caso feito na empresa MT Fruit, em Currais Novos, no Rio Grande do Norte. Tendo como objetivo, a atuação de como o consultor contábil contribui para uma melhor tomada de decisão, ajudando no desenvolvimento empresarial. A pesquisa, de abordagem qualitativa e quantitativa, utilizou análise de documentos, dados financeiros e revisão bibliográfica. Os resultados demonstram que a empresa tem falhas no controle de estoque, gestão de compras e fluxo de caixa, além de altos gastos com juros, taxas e empréstimos. A consultoria contábil possibilitou a organização de todos esses processos, reduzindo os custos, com maior eficiência operacional e melhora positiva nos indicadores financeiros. Conclui-se que a consultoria contábil é uma ferramenta fundamental para ajudar no fortalecimento da gestão empresarial, contribuindo para manter a sustentabilidade e promover o crescimento das pequenas empresas.

Palavras-chave: análise, empresa, consultor, resultados financeiros.

ABSTRACT

This study analyzes accounting consulting as a strategic tool for improving financial results in small businesses, through a case study conducted at the company MT Fruit, located in Currais Novos, Rio Grande do Norte. The objective was to understand how the accounting consultant contributes to better decision-making and supports business development. The research, using both qualitative and quantitative approaches, employed document analysis, financial data, and a literature review. The results show that the company had weaknesses in inventory control, purchasing management, and cash flow, in addition to high expenses with interest, fees, and loans. Accounting consulting enabled the organization of all these processes, reducing costs, increasing operational efficiency, and improving financial indicators. It is concluded that accounting consulting is a fundamental tool for strengthening business management, helping to maintain sustainability and promote the growth of small enterprises.

Keywords: analysis, company, consultant, financial results.

CONSULTORIA CONTÁBIL COMO ESTRATÉGIA PARA MELHORIA DOS RESULTADOS FINANCEIROS: ESTUDO DE CASO NA MT FRUIT CURRAIS NOVOS/RN

1 INTRODUÇÃO

A Consultoria Contábil é uma ferramenta essencial que transforma dados contábeis em informações de gestão, ou seja, ela permite que o empresário tome decisões mais seguras que sejam eficientes e assim aumente o seu lucro.

Segundo (Silva; Vareiro; Martinelli, 2021) o consultor contábil busca resolver as necessidades dos clientes, proporcionar crescimento financeiro, melhor qualidade de vida, por meio de uma ciência, a contabilidade.

Com isso, torna-se necessário analisar as receitas, despesas, custos, lucros e vendas, para conseguir por meio dos dados financeiros fazer com que a empresa tenha um aumento da performance financeira. Assim, é necessário que o estabelecimento tenha a atitude de buscar no mercado oportunidades para chegar ao seu objetivo final, que é vender cada vez mais.

Atualmente, as empresas enfrentam diversos desafios na gestão financeira, a falta de planejamento e controle do fluxo de caixa, em situações que o empresário confunde finanças pessoais com a da empresa, com dificuldades de encontrar o que está acontecendo de errado dentro da instituição, na qual as estratégias não estão funcionando.

Silva, Moura e Lima (2021), apontam que o setor de microempreendedores individuais (MEI) é o que apresenta o maior número de empresas que em até 5 anos encerram suas atividades por falta de conhecimento técnico necessário.

Tendo em vista essas adversidades, os profissionais que atuam na área da consultoria contábil entram em ação para buscar soluções cabíveis para desenvolver e solucionar os problemas que cada empreendedor enfrenta.

Em cidades do interior do Rio Grande do Norte como Currais Novos (RN), é comum encontrar empresas que ainda operam com processos manuais, sem o uso de sistemas integrados de controle gerencial ou ações digitais, mas são essas organizações que movem o mercado local mesmo com dificuldades administrativas.

Diante desta situação, é necessário analisar fatores que somem de forma positiva para facilitar os processos dentro da organização, como a aplicação dos serviços da consultoria contábil pode contribuir para melhoria dos resultados financeiros nas pequenas empresas.

Segundo Silva (2021 p. 06), “as atividades do comércio varejista são de importância vital para a economia de Currais Novos, visto que, por não ser um município dotado de grandes indústrias, o comércio local é quem impulsiona a economia do município, a arrecadação e os empregos gerados”.

Com base nisso, é possível observar que a consultoria contábil é uma ferramenta essencial que pode ajudar no desenvolvimento e na sustentabilidade de pequenas empresas, especialmente onde existe uma carência de conhecimento técnico necessário por parte dos gestores e uma fragilidade na administração.

A maior parte das empresas ainda não prioriza os serviços de consultoria contábil como ferramenta estratégica, o que dificulta a tomada de decisão e compromete o alcance das metas desejadas pelo gestor. Nesse cenário, torna-se essencial identificar as necessidades internas e as oportunidades que o mercado oferece, de modo a fortalecer a gestão e melhorar os resultados financeiros por meio de informações confiáveis. Diante disso, surge o questionamento central desta pesquisa: de que forma as estratégias adotadas pelo consultor contábil podem contribuir para uma melhor tomada de decisão do empresário e, conseqüentemente, para a melhoria dos resultados financeiros?

Dessa forma, torna-se necessário averiguar como o consultor contábil pode fornecer informações estratégicas, orientar decisões de forma que melhore seu resultado financeiro.

Este trabalho tem como objetivo geral interpretar como as estratégias implementadas pelo o consultor contábil podem auxiliar e contribuir para uma

melhor tomada de decisão por parte do gestor empresarial, que proporcione melhorias nos resultados financeiros da organização e assim compreender a importância do consultor como ferramenta de gestão, para identificar dificuldades e oportunidades no mercado que permita melhorar os resultados financeiros e alcançar metas almejadas pelo gestor.

A presente pesquisa irá focar na análise de dados financeiros e assim identificar gargalos e desafios operacionais enfrentados pela empresa, focando também no fluxo de caixa para auxiliar a empresa no controle e planejamento. Também será analisada a gestão de estoque como ferramenta essencial na empresa, com o intuito de otimizar o controle operacional e assim melhorar o resultado financeiro da organização.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 DADOS FINANCEIROS

Os dados financeiros são essenciais dentro da empresa, pois permitem verificar toda a movimentação diária, semanal, mensal ou anual. Analisa-se primeiro as receitas, resultado das vendas e investimentos; em seguida, os custos, que são os gastos com o produto final, como matéria-prima, mão de obra ou embalagens; e também as despesas, que são os gastos para manter a empresa funcionando, como aluguel, material de limpeza, internet ou telefone.

Equals (2023) todos os aspectos do negócio devem levar em consideração os custos envolvidos, avaliando o impacto financeiro, as perspectivas de retorno sobre os investimentos e a disponibilidade de recursos para sustentar as metas da empresa.

Nesse sentido, os empreendedores se destacam pelas suas várias habilidades de negócios, como o poder de compra e venda, administração, possuindo a força de um grande líder em sua empresa. Por outro lado, existem dificuldades em que os empresários não possuem o conhecimento devido, um exemplo disso é na questão da gestão financeira, em que se não tiver as informações necessárias ou até mesmo se existir os dados e o empresário não

souber lidar com esses números a organização pode chegar à falência. Segundo (Costa, 2024, p.39)

Os empresários brasileiros possuem uma série de desafios, sendo eles, o alto custo de implantação, dificultando o acesso ao empreendedorismo, a falta de educação à atividade empresarial, com pouco conhecimento e habilidades necessárias para administrar uma empresa e o excesso de burocracia para o processo de abertura de uma organização no Brasil.

Para não ocorrer problemas com a gestão financeira dentro da empresa, é necessário a capacitação dos responsáveis pelo setor, por meio de programas e qualificações necessárias que ajudem no desenvolvimento do controle real das atividades financeiras da organização.

Existem muitas opções para não ocorrer problemas como esse dentro da empresa, como a Consultoria Contábil, em que o consultor estará precisamente focado em não deixar acontecer problemas que prejudicam diretamente no desenvolvimento empresarial.

(Silva; Vareiro; Martinelli, 2021) afirmam que um consultor contábil oferece aos clientes, serviços que os ajudam a analisar informações financeiras para que possam tomar decisões importantes de negócios.

Uma ferramenta importante dentro da gestão financeira é o planejamento financeiro, com ele é possível estimar receitas, despesas e investimentos futuros, possibilitando a organização e proteção das finanças da empresa com antecedência. Dessa forma, o empresário consegue desenvolver estratégias para prevenir certas situações, como desperdício de recursos e também para alcançar os objetivos financeiros. Nesse contexto, para Palmeiras (2024, p. 3) destaca que

A gestão financeira tem como objetivo principal a harmonia entre a geração de lucros e a manutenção de reservas de caixa. Esse equilíbrio é fundamental para garantir não apenas a rentabilidade do negócio, mas também sua capacidade de enfrentar desafios financeiros imediatos, como o pagamento de fornecedores e despesas operacionais.

2.2 FLUXO DE CAIXA

O controle de fluxo de caixa é uma ferramenta essencialmente importante para a empresa, pois possibilita que o gestor consiga fazer o planejamento de entradas e saídas de recursos, para que a empresa mantenha sua liquidez e assim facilitar a tomada de decisões preventivas do empreendedor.

Bampi e Silva (2018, p. 16)

O controle de caixa não fica restrito às operações de entradas e saídas do caixa em si de uma entidade, ele compreende a manutenção diária de valores disponíveis em contas bancárias que possam ser usados de imediato pela empresa, tais como saldos de conta-corrente e poupança, além de aplicações financeiras de curto prazo.

Existem situações em que o empresário não consegue administrar corretamente o capital que entra e sai do seu caixa, em ocasiões que confundem o que é despesa do lucro, possuindo dúvidas sobre o dinheiro que pode ser utilizado e o que é para ser designado para empresa.

O sistema implementado para o fluxo de caixa operacional auxilia diariamente os dados a serem correspondidos, é uma ferramenta que pode cada vez mais melhorar os números no final do dia. Mas, mesmo diante do conjunto, os problemas com o fechamento de caixa são contínuos, diretamente na capacidade de enfrentar desafios econômicos.

A ausência do controle de fluxo de caixa pode comprometer a saúde financeira da empresa, causando uma dificuldade para identificação de possíveis desequilíbrios nas receitas e despesas. Quando não existe uma distinção clara entre os recursos da empresa e os pessoais do empreendedor, podendo ocasionar uma descapitalização jurídica, afetando investimentos futuros como compra de mercadorias para reposição do estoque e o capital de giro do dia a dia.

Diante disso, para garantir o controle do fluxo de caixa, é necessário adotar algumas práticas, como a separação do capital pessoal e da empresa, assim, evitando conflitos que possam comprometer a clareza financeira empresarial. Outro ponto importante é o uso de planilhas como Excel para controlar todas as entradas e saídas diárias, isso é essencial para manter a organização. Com isso, a solução ideal para essa dificuldade seria investir na capacitação dos profissionais, adotando

práticas financeiras, preparando para enfrentar os desafios econômicos e garantir o controle na base empresarial.

2.3 RESULTADOS FINANCEIROS

Dentro de uma boa gestão dos resultados financeiros, podemos entender que a gestão de estoque é crucial para melhorar os indicadores de compras e custos da empresa, quando focamos na análise da DRE. Segundo (Sucupira, 2003)

a gestão de compras tem dois pilares principais, o primeiro é o estabelecimento de um orçamento financeiro e o segundo é o desdobramento para um orçamento de compras de mercadoria básica e o outro orçamento de mercadoria de modas e eventos.

Assim, cabe entender como o consultor pode implementar esses pilares dentro da empresa analisada, sugerindo a aplicação ou não desses pilares, levando em consideração a atividade da empresa.

Com o mercado cada vez mais competitivo, os empreendedores devem pensar em estratégias inovadoras, para auxiliar nessas inovações, muitos desses gestores contratam o consultor contábil, que irá facilitar a interpretação dos dados contábeis e assim auxiliar e orientar para uma boa tomada de decisão empresarial. Existe ocasiões, principalmente em empresas de pequeno e médio porte, que são a maioria na cidade de Currais Novos, os empresários não possuem conhecimento técnico necessário para identificar as causas dos problemas que dificultam o desenvolvimento, podendo ocasionar o fechamento da empresa.

Cunha e Pinheiro (2020, p. 13)

Cabe ao profissional contábil que atua como consultor não apenas aprofundar-se nos conhecimentos financeiros e tributários de uma empresa, mas no processo contábil, destacando neste aspecto situações que envolvam desde o planejamento empresarial, diagnóstico de problemas, análise financeira, até o processo de suporte e apoio na formação de um plano de atendimento às necessidades específicas da empresa sugerindo e propondo ações metodológicas que visem a eficácia do processo gerencial.

Dessa forma, o consultor contábil é um recurso muito importante para a empresa, pois ele é totalmente capacitado para investigar e encontrar onde

começam os problemas, esse profissional pode propor soluções e estratégias viáveis que possam contribuir para uma melhor gestão operacional, financeira e administrativa. Como ensinar aos funcionários das empresas a ter o controle no fluxo de caixa, auxiliar o empreendedor nas suas decisões, apresentando um planejamento mensal ou até mesmo semanal para que ele possa seguir e ter sucesso nos números da empresa.

2.4 INDICADOR CHAVE DE DESEMPENHO

É necessário analisar as ações da empresa para conseguir números positivos para mensurar o desenvolvimento da mesma. Os KPI'S que tem como significado "Indicador Chave de Desempenho" (Key Performance Indicator) que se trata de uma ferramenta indispensável para comprovar o desempenho da empresa. Sendo assim uma das soluções para auxiliar ainda mais na tomada de decisão do empreendedor, tendo em vista as informações que são dadas diante do sistema. Assim, segundo (Carvalho, Silva, Oliveira, Leite 2025)

refere-se à métrica utilizada para avaliar e medir o desempenho de diversas atividades essenciais, como iniciativas, projetos e processos organizacionais. Esses indicadores possibilitam o monitoramento contínuo das ações, fornecendo subsídios para a tomada de decisão pelos gestores.

A importância de um auxílio técnico para o administrador será fundamental para o desenvolvimento da empresa, principalmente com a tecnologia lhe favorecendo. Com os indicadores poderá mensurar diversos quesitos dentro da empresa, em que cada setor pode ter o seu próprio indicador de desempenho, sendo assim andando em conjunto com o KPI principal da organização.

De acordo com Castro (2025), os indicadores de desempenho exercem um papel fundamental não apenas na gestão operacional das empresas, mas também no fortalecimento de como deve ser dirigida, administrada e controlada, promovendo a integração entre as funções contábeis e os objetivos estratégicos da organização.

A falta de planejamento de compra dentro das pequenas empresas sem reações no comportamento do empreendedor ainda predominam em muitos locais,

resultando em compras desordenadas, acúmulos de estoque, perda de produtos, e aumento de custos operacionais.

(Anselmo e Souza) O departamento de compras de uma empresa, além do controle ou abastecimento dos estoques deve ter preocupação com a inserção de melhorias para esse setor, somando satisfação e eficácia aos resultados finais.

Diante dessa questão, é notório que a ausência desse planejamento e estratégias adequadas no processo de compras podem comprometer diretamente o desempenho operacional dessas pequenas empresas. Quando não existe um planejamento de estoque de forma eficiente os riscos de desperdícios, perdas e aumento de custos se tornam ainda maiores do que o normal, afetando o resultado financeiro e a sustentabilidade da organização.

Segundo (Sousa e Gomes, 2018)

O departamento de compras é uma das engrenagens essenciais dentro de uma empresa, sendo responsável por mantê-la funcionando e evitar ocorrência de deficiências como demoras na entrega, produção ineficiente, produtos de baixa qualidade e além de clientes insatisfeitos, como internos (solicitantes das demandas) e externos (consumidores finais).

Assim, reforça-se a importância de gestão e controle de estoque que possibilitará o empreendedor tomar decisões mais seguras e eficientes, que possam garantir o equilíbrio entre o abastecimento, custos e posteriormente diminuir desperdícios nas operações, contribuindo para uma rotina organizacional mais estável e favorável ao crescimento da empresa.

3 METODOLOGIA

Este estudo apoiou-se em bases teóricas, tais como, estudos realizados sobre consultoria contábil, importância do consultor contábil para uma melhor tomada de decisão, consultoria contábil em pequenas empresas, por meio da revisão em literaturas relacionadas ao tema, com ênfase nos desafios enfrentados pelas pequenas empresas que impedem seu desenvolvimento eficaz.

Entre os problemas apresentados, tem como destaque a falta de planejamento financeiro, a gestão inadequada e falha na tomada de decisão. Esses

fatores irão comprometer o crescimento das pequenas empresas, evidenciando a importância da consultoria contábil como ferramenta estratégica para alavancagem do negócio, melhorando a gestão administrativa e desenvolvendo uma melhor performance financeira.

A metodologia adotada teve como fundamento pesquisas bibliográficas em artigos científicos, bases de dados digitais com a intenção de contextualizar e apresentar informações verídicas. Quanto à abordagem, a presente pesquisa teve caráter qualitativa e quantitativa, que tomou como base interpretações sobre materiais sobre o assunto. O estudo do caso foi analisado na empresa fictícia MT Fruit, teve como base dados fornecidos por meio de Excel de dois períodos, primeiramente, no ano de 2024, de janeiro até junho e posteriormente no ano de 2025 também foi analisado o mesmo semestre. Por meio de dados financeiros autorizados pela empresa durante esse período, disponibilizados pelo consultor contábil que fez a auditoria.

Dessa forma, ao unir dados científicos e experiências vivenciadas no cotidiano do comércio local, a metodologia adotada permitiu compreender com clareza os desafios enfrentados pelas pequenas empresas diariamente. Verificando por meio da atuação do consultor novas tomadas de decisão e melhor gestão de compras, melhorando os indicadores financeiros.

Essa abordagem reforça a importância da consultoria contábil como ferramentas de transformação com o compromisso desta pesquisa em contribuir de forma positiva para o fortalecimento econômico de Currais Novos/RN.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

O impacto da consultoria contábil nas empresas é de forma positiva conforme o consultor consiga progredir junto à organização, se tiverem pensamentos distintos isso dificulta o trabalho e o desenvolvimentos dos indicadores financeiros para alavancar e trazer números melhores.

Na MT FRUIT, foram conduzidos diversos fatores e dados para análise semestral dos custos e despesas da empresa, para ser encontrada a melhor solução cabível com intuito de melhorar os números da fábrica de polpa de fruta.

Com base nos dados, foram analisados os seguintes indicadores: faturamento, compras, lucro operacional e lucro líquido, no período do ano de 2024, o primeiro semestre deste ano, do mês de janeiro até o mês de junho.

2024	FATURAMENTO	COMPRAS
JANEIRO	R\$ 448.469,20	R\$ 265.864,26
FEVEREIRO	R\$ 498.599,84	R\$ 307.588,82
MARÇO	R\$ 552.768,84	R\$ 285.729,85
ABRIL	R\$ 593.804,81	R\$ 265.473,39
MAIO	R\$ 565.201,22	R\$ 200.760,44
JUNHO	R\$ 446.829,44	R\$ 15.762,00

Tabela elaborada pelos autores

Podemos analisar o número elevado das compras, é possível identificar uma necessidade de aprimorar a gestão de estoque para assim reduzir as compras, mas que o estoque permaneça abastecido para o período esperado do gestor.

Diante dessa situação, foi necessário o estudo da consultoria contábil para verificar o problema em questão e descobrir qual fator está causando esse tipo de expressão no número de compras. A seguir foram apresentadas as contas em que estavam com um volume maior no ano de 2024.

2024	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO
LUCRO OPERACIONAL	60.227 (14%)	46.780 (9%)	115.620 (21%)	172.875 (29%)	166.612 (29%)	104.737 (23%)
JUROS, TAXAS E TARIFAS	18.918,00	40.092,00	93.206,00	84.329,00	110.378,00	130.169,00

TARIFAS BANCÁRIAS	126	0	0	0	0	0
TARIFA DE ANTECIPAÇÃO	18.324,00	16.200,00	17.280,00	23.538,00	23.440,00	21.448,00
EMPRÉSTIMOS	6.000,00	0	52.224,00	46.136,00	65.195,00	87.642,00
EMPRÉSTIMOS	5.000,00	0	0	0	0	0
RECOMPRA	14.918,00	0	11.460,00	0	3.263,00	8.459,00
LUCRO LÍQUIDO	(-3.059) (-1%)	6.688 (1%)	22.414 (4%)	88.546 (15%)	56.234 (10%)	(-25.432) (-6%)
INVESTIMENTO	20.313,00	47.000,00	17.820,00	5.202,00	30.389,00	6.434,00
FINANCIAMENTO	8.958,00	35.000,00	5.820,00	5.202,00	30.389,00	6.434,00
AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTO	11.328,00	12.000,00	12.000,00	0	0	0
PASSIVOS	22.466,00	13.746,00	13.852,00	18.364,00	18.617,00	14.450,00
PRÓ-LABORE	18.566,00	10.986,00	12.952,00	18.364,00	17.432,00	14.450,00
UPANEMA	3.000,00	2.760,00	900,00	0	1.185,00	0
GERAÇÃO DE CAIXA	-45.838,00 (-10%)	-54.058,00 (-11%)	-9.259,00 (-2%)	64.980,00 (11%)	7.228,00 (1%)	-46.316,00 (-10%)

Tabela elaborada pelos autores

As porcentagens apresentadas no Lucro Operacional estão atuando no que representa no faturamento, um número bastante significativo, pois é parte desse dado que terá o resultado final. É possível analisar que diante desses dados que a empresa não possui uma política de compras estruturadas, ocorre uma oscilação nos números definitivos, principalmente, em juros, taxas e tarifas, fazendo com que a empresa não tenha um poder no momento das compras.

De janeiro até junho, é possível ver o aumento significativo nessas contas, em que a situação dessa empresa durante esse semestre foi a questão do estoque que não estava sendo administrado de forma correta. Em que, não conseguiam ter o material da produção do produto no tempo em que o mercado subiu a taxa do valor desses itens.

Com isso, a organização procurou a solução dos empréstimos como alternativa para compra dos produtos que estavam em falta no estoque para produção do produto final, principalmente, do mês de maio até junho. Mas não foi uma solução cabível para a ocasião que a empresa se encontrava.

Tendo em vista essa situação foi analisado que precisava ser revertido esse quesito no momento da compra e ter como prioridade a diminuição desses números de juros e antecipação para conseguir um resultado melhor durante os próximos meses.

Tornando o Lucro Líquido do mês de janeiro e do mês de junho negativo até por essas depreciações que ocorreram nesse período, na qual a empresa teve, influenciando diretamente no faturamento.

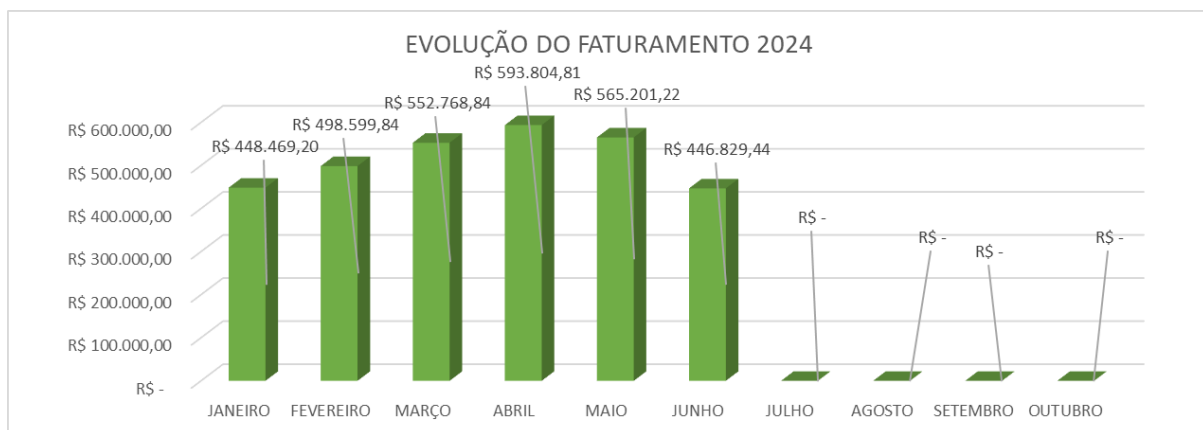


Tabela criado pelo consultor

O faturamento deste semestre está em oscilação pelo fato que não existe o controle de gestão na empresa, fazendo com que não chegue em uma constância

para ter um desenvolvimento melhor. Com isso, por mais de um alto faturamento, a organização não consegue ter um caixa positivo ao final da operação.

INVESTIMENTO	20.313,00	47.000,00	17.820,00	5.202,00	30.389,00	6.434,00
FINANCIAMENTO	8.958,00	35.000,00	5.820,00	5.202,00	30.389,00	6.434,00
AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTO	11.328,00	12.000,00	12.000,00	0	0	0
PASSIVOS	22.466,00	13.746,00	13.852,00	18.364,00	18.617,00	14.450,00
PRÓ-LABORE	18.566,00	10.986,00	12.952,00	18.364,00	17.432,00	14.450,00
UPANEMA	3.000,00	2.760,00	900,00	0	1.185,00	0
GERAÇÃO DE CAIXA	-45.838,00 (-10%)	-54.058,00 (-11%)	-9.259,00 (-2%)	64.980,00 (11%)	7.228,00 (1%)	-46.316,00 (-10%)

Tabela elaborada pelos autores

Diante dos dados analisados, é possível identificar que a empresa obteve um caixa negativo, nos meses de janeiro, fevereiro, março e junho, as contas que fazem com que esses números fiquem desfavoráveis. Como já citado, os empréstimos e financiamento influenciaram diretamente nesses resultados negativos.

O Pró-labore é um valor significativo para os sócios, como se fosse o salário sem direitos trabalhistas, diferente do lucro que é dividido conforme o investimento feito. Observa-se que existe uma desorganização por parte dos sócios no momento da retirada de cada um deles, justamente por estarem com o capital comprometido devido a taxas, juros e antecipação. Porém, mesmo diante dessa situação, os sócios fizeram a retirada do pró-labore, ocasionando um caixa negativo, durante quatros meses.

O oposto dessa situação ocorreu no mês abril e maio, onde o lucro líquido foi mais elevado, em que os caixas ficaram positivos, pois existiu um controle melhor dessas contas comprometedoras. Fazendo com que os sócios retirem uma quantia do capital empresarial desejada.

Esse foi o comparativo conforme as planilhas apresentadas pela empresa em 2024, ficando bem expressivo as contas que dificultaram o resultado operacional da organização. Em que, o consultor analisa os gargalos da demonstração do resultado do exercício e observou a falta gestão de estoque, ou seja, os gestores não tinham conhecimentos necessários para usar o poder de compra ao seu favor.

No semestre inicial do ano de 2025, alguns fatores foram melhores analisados pelo o consultor contábil. É importante ressaltar que esse consultor é bacharel em Ciências Contábeis e pode atuar, se necessário, como contador gerencial, em que ele implementou estratégias de melhorias para a organização ter uma melhor performance.

Segue o faturamento da MT FRUIT no ano de 2025:

2025	FATURAMENTO	COMPRAS
JANEIRO	R\$ 509.531,75	R\$ 226.664,66
FEVEREIRO	R\$ 631.794,15	R\$ 321.043,13
MARÇO	R\$ 494.617,44	R\$ 222.384,54
ABRIL	R\$ 525.474,38	R\$ 213.931,50
MAIO	R\$ 476.907,10	R\$ 224.639,21
JUNHO	R\$ 552.438,92	R\$ 112.650,00

Tabela elaborada pelos autores.

No primeiro semestre de 2025 foi possível ter como análise primeiramente o faturamento, que podemos ver que o de 2024 foi maior do que 2025, mas decorrente das contas é uma falta de conhecimento, a operação final obteve uma geração de caixa negativa.

Em 2024 o faturamento total foi de R\$3.105.673,33, sendo o resultado de mais vendas que no ano consecutivo, que teve um total de R\$3.090.763,74. Mas

isso não significa que a empresa estava chegando em um resultado financeiro desejado, por falta de gestão e planejamento de estoque.

Para a posição do empresário essa análise foi diretamente eficaz, pois diante dessa análise foi possível identificar que as vendas sem uma boa gestão perdem o seu valor. Porém, se possuir estratégias e planejamento, os números finais serão melhores, mesmo que o faturamento seja inferior ao ano anterior.

Os números a seguir prova que o consultor implementou melhorias para tornar os resultados financeiros da empresa positivos, fazendo com que a empresa tenha um melhor conhecimento diante dos fatos que são necessários para se desenvolver.

2025	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO
LUCRO OPERACIONAL	69.113 (14%)	99.468 (16%)	105.827 (21%)	91.634 (17%)	68.580 (14%)	74.418 (16%)
JUROS, TAXAS E TARIFAS	12.616,00	18.133,00	19.560,00	14.942,00	8.422,00	10.564,00
TARIFAS BANCÁRIAS	0	0	0	0	0	0
TARIFA DE ANTECIPAÇÃO	16.240,00	21.795,00	19.562,00	0,00	21.120,00	25.642,00
EMPRÉSTIMOS	4.560,00	25.162,00	0,00	0,00	0,00	0,00
EMPRÉSTIMOS	0	0	0	0	0	0
RECOMPRA	0	5.980,00	10.523,00	15.490,00	7.691,00	4.521,00
LUCRO LÍQUIDO	35.697 (7%)	28.398 (4%)	56.182 (11%)	61.202 (12%)	31.347 (7%)	33.690 (7%)
INVESTIMENTO	615,00	5.000,00	22.952,00	12.542,00	10.256,00	17.542,00

FINANCIAMENTO	0,00	0,00	22.952,00	12.542,00	10.256,00	8.596,00
AQUISIÇÃO DE EQUIPAMENTO	615,00	5.000,00	0	0	0	8.946,00
PASSIVOS	9.321,00	10.090,00	11.895,00	10.562,00	9.240,00	10.530,00
PRÓ-LABORE	9.321,00	10.090,00	11.895,00	10.562,00	9.240,00	10.530,00
UPANEMA	0	0	0	0	0	0
GERAÇÃO DE CAIXA	25.761,00 (5%)	13.308,00 (2%)	21.334,00 (4%)	38.097,00 (7%)	11.851,00 (2%)	5.618,00 (1%)

Tabela elaborada pelos autores

A tarifa de antecipação foi um dos quesitos que influenciaram bastante no poder de compra em que o consultor teve como estratégia para melhorar os números e o lucro da empresa, tendo uma diferença de 13,20% de redução. Tendo em vistas os custos e despesas que são gastos essenciais, analisa-se que a partir dessa diminuição afetou de forma positiva o caixa.

Outras contas que foram totalmente diferentes no ano de 2025 foi a de empréstimos, na qual, a organização vinha tendo diversos problemas com juros em 2024, mas esse ponto foi mudado diante das estratégias do consultor contábil. Que teve importância fundamental para o desenvolvimento e crescimento econômico da empresa nesse novo ano.

A análise dos demonstrativos financeiros mostra uma grande redução, em torno de 88%, nos gastos com empréstimo em comparação com o ano de 2024, isso representa um avanço no quesito da saúde financeira da organização. Essa diminuição não apenas reduz o comprometimento do fluxo de caixa, mas também demonstra uma melhoria na gestão de endividamento e melhorias de planejamento financeiro de curto e longo prazo.

Esse resultado está ligado a implementações do consultor contábil, como renegociação de dívidas, eliminação de passivos desnecessários, melhor gestão de capital de giro, poder de compra e tomada de crédito de forma mais estratégica. No desempenho empresarial essa diminuição de encargos, aumenta de forma positiva

a margem operacional e fortalece a sustentabilidade econômica da empresa, que reflete diretamente no seu caixa para que assim a organização possa ter mais tranquilidade para investimentos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa permitiu entender de forma objetiva e clara como a consultoria contábil atua como uma ferramenta estratégica para a melhoria dos resultados financeiros, sustentabilidade econômica e desenvolvimento empresarial nas pequenas empresas de Currais Novos. A análise de dados da MT FRUIT destacou a ausência de um planejamento financeiro, a dificuldade no controle de estoque, a gestão inadequada de compras e a falta de acompanhamento das contas que compromete diretamente o desempenho operacional e a sustentabilidade do negócio. Quando esses gargalos são acumulados faz com que o gestor tome decisões precipitadas, ocasionando custos com juros alto, assim, diminuindo significativamente a margem de lucro.

Diante dessa problematização o consultor contábil, consegue identificar problemas e propor soluções práticas, demonstrando a importância desse profissional para analisar dados, organizar processos e propor estratégias que melhore os resultados. Destacam-se o controle de compras de forma mais eficiente, um planejamento de estoque mais adequado, reorganização do fluxo de caixa, e a redução dos gastos desnecessários. Com evidência a diminuição de aproximadamente 88% nos gastos com empréstimos no ano de 2025.

Os resultados apresentados reforçam que o papel da consultoria contábil vai além das obrigações legais. É uma ferramenta de gestão para transformar uma má administração em direcionamentos estratégicos para o empreendedor. Especialmente em cidades pequenas como Currais Novos, onde grande parte das empresas ainda trabalham sem estrutura profissional de gestão, o consultor é essencial para o avanço econômico local, orientando para decisões seguras e eficiente, reduzindo os desperdícios e melhorando a capacidade de investimento.

Portanto, pode-se concluir, que a consultoria contábil é uma ferramenta essencial para o desenvolvimento de pequenas empresas, promovendo sustentabilidade financeira e orientando os gestores a tomar decisões mais eficientes e seguras para empresa. Espera-se que este estudo incentive novos

empreendedores a implementarem práticas de gestão com auxílio de um profissional especializado na área de atuação, compreendendo que à informação, planejamento e controle são fatores indispensáveis para o crescimento de sua empresa.

6 REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Marta Daniela Nora. Pequenas empresas, grandes problemas. The Trends Hub, n. 3, 2023. Disponível em: <https://parc.ipp.pt/index.php/trendshub/article/view/5122/2703>. Acesso em: 01 out. 2025.

BRITO, Maria Luísa Lacerda. Como as ruas se comunicam: publicidade vernacular na cidade de Currais Novos/RN. 2025. Disponível em: <https://repositorio.ufrn.br/server/api/core/bitstreams/d0b222d6-2d9f-42cd-9fe2-685e1e9f9cc6/content>. Acesso em: 01 dez. 2025

GARBIN, C. M. Uma proposta de indicadores de desempenho para empresas de pequeno e médio porte sob a ótica conceitual da controladoria. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) — Universidade Federal do Pampa, Bagé, 2021. Disponível em: <https://repositorio.unipampa.edu.br/items/1fc37e4f-5862-4140-b44c-3d9d7408785c>. Acesso em: 12 out. 2025.

LEAL, P. S. Importância do administrador na gestão de uma pequena empresa. Revista Gestão & Tecnologia, Goiânia (GO), v., n. 87, 2021. Disponível em: <https://www.faculdedelta.edu.br/revistas3/index.php/gt/article/view/87/62>. Acesso em: 01 nov. 2025

LIMA, Allison. Consultoria contábil. Revista Eletrônica Administração & Ciências Contábeis (UniOPET), n. 13, 2020. Disponível em: <https://www.opet.com.br/faculdade/revista-cc-adm/pdf/n13/n13-CONSULTORIA-CONTABIL.pdf>. Acesso em: 01 nov. 2025.

PALMEIRA. Um estudo sobre a gestão financeira em micro e pequenas empresas na Quarta Colônia. Saber Humano: Revista Científica da Faculdade Antônio Meneghetti, Cadernos de iniciação científica, ano de publicação. Disponível em: <https://saberhumano.emnuvens.com.br/sh/article/view/685/632>. Acesso em: 04 out. 2025.

PICK, Valdir Luis; DIESEL, Letícia; SELLITTO, Miguel Afonso. Influência dos sistemas de informação na gestão de estoques em pequenos e médios supermercados. Revista Produção Online, v. 11, n. 2, 2011, p. 319–343.

SILVA, Rafael Rodrigues da; AGUIAR, Rosiane de Souza. A importância da consultoria contábil como ferramenta estratégica para pequenas empresas. GT – Revista de Gestão e Tecnologia, Curitiba, v. 13, n. 1, p. 48–60, 2019. Disponível em: <https://www.faculdedelta.edu.br/revistas3/index.php/gt/article/view/87>. Acesso em: 15 nov. 2025.

SILVA, Valéria Escalante da; VAREIRO, Fabiano Davalos; MARTINELLI, Gabrielli do Carmo. Consultoria contábil na perspectiva dos clientes: uma análise de satisfação. Comunicação & Mercado, UNIGRAN, Dourados – MS, v. 10, n. 18, p. 66-80, jan./dez. 2021.

SOUSA, S.; LEO. A importância do setor de compras para o crescimento empresarial, Observatorio de la Economía Latinoamericana, n. octubre, 18 de out. 2018.

SUCUPIRA, C. A. de C. (2003). Gestão de Estoques e Compras no Varejo. Niterói: Cezar Sucupira Educação e Consultoria Ltda.