



## DA TEORIA À PRÁTICA: UM PLANO DE NEGÓCIOS PARA UMA CONSULTORIA EM EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Marcelo Felix Pinheiro <sup>1</sup>

Eduarda da Silva Arroio <sup>2</sup>

Luiz Felipe Cassiano Alves Furlan<sup>3</sup>

Kelinton Katione Vidal <sup>4</sup>

Ana Paula Bonasso Moreira <sup>5</sup>

**Resumo:** O presente artigo tem como objetivo apresentar uma análise sobre um plano de negócios de uma empresa de consultoria em educação financeira para pessoas físicas e pequenos empreendedores. A pesquisa se justifica pelo alto número de endividamento no Brasil evidenciado pela falta de conhecimento sobre finanças pessoais e planejamento financeiro. Para sua elaboração, utilizou-se da metodologia de pesquisa descritiva e aplicada, com abordagem mista de dados (quantitativos e qualitativos) e revisão bibliográfica. Os resultados revelam a viabilidade do negócio com geração de lucro e prazo de retorno do investimento em cinco meses. Conclui-se que a empresa ao oferecer uma consultoria financeira estratégica e com qualidade oferece aos seus clientes qualidade de vida financeira para a população de Telêmaco Borba.

**Palavras-chave:** Endividamento; Educação Financeira; Plano de Negócios.

**Abstract:** This article aims to present a business plan for the creation of Kelm Financial Consulting, a company focused on providing financial education consulting services to individuals and small entrepreneurs. The research is justified by the high rate of indebtedness in Brazil, evidenced by a lack of knowledge about personal finance and financial planning. For its elaboration, a descriptive and applied research methodology was used, with a mixed data approach (quantitative and qualitative) and a bibliographic review. The results reveal the business's viability, with profit generation and an estimated return on investment period of five months. It is concluded that the company, by offering strategic and high-quality financial consulting, provides its clients with financial well-being for the population of Telêmaco

**Key-words:** Indebtedness; Financial Education; Business Plan.

<sup>1</sup>Professor do curso de Administração, pela UNIFATEB, campus Telêmaco Borba – e-mail: [ana.bonasso@unifateb.edu.br](mailto:ana.bonasso@unifateb.edu.br)

<sup>2</sup>Graduando do curso de Administração da UNIFATEB, campus Telêmaco Borba – e-mail: [fmarcelo762@gmail.com](mailto:fmarcelo762@gmail.com)

<sup>3</sup>Graduando do curso de Administração da UNIFATEB, campus Telêmaco Borba – e-mail: [eduarda.arroio176@gmail.com](mailto:eduarda.arroio176@gmail.com)

<sup>4</sup>Graduando do curso de Administração da UNIFATEB, campus Telêmaco Borba – e-mail: [luizfelipecurlan1211@gmail.com](mailto:luizfelipecurlan1211@gmail.com)

<sup>5</sup>Graduando do curso de Administração da UNIFATEB, campus Telêmaco Borba – e-mail: [kationevidal@gmail.com](mailto:kationevidal@gmail.com)



## 1. INTRODUÇÃO

Este artigo busca apresentar a importância da educação financeira como fator chave para uma vida financeira estável. A falta de conhecimento sobre o tema leva a população a manter uma relação conturbada com o dinheiro, a prova disso é o preocupante número de brasileiros endividados, dados da Serasa (2025) revelam que o país possui mais de 75 milhões de inadimplentes, os principais gastos concentram-se com supermercado, cartão de crédito e contas básicas, como água, luz e gás.

Diante dessa problemática o estudo se propõe a responder ao seguinte problema de pesquisa: O plano de negócios de uma empresa de consultoria em educação financeira em Telêmaco Borba – PR é viável?

A pesquisa justifica-se pela necessidade do conhecimento e aprimoramento em educação financeira através de uma empresa que ofereça o serviço de consultoria de forma humanizada, através de ações de planejamento e reestruturação financeira para pessoas físicas e pequenos empreendedores. O trabalho busca ir além de apresentar um plano de negócios, mas também permite discutir-se a solução para um problema social e econômico de grande impacto.

O objetivo geral é apresentar o plano de negócios da Kelm – Consultoria Financeira, já os objetivos específicos são detalhar o mercado local, análise da viabilidade financeira do empreendimento e desenvolvimento de um plano de ação para a sua implementação. A metodologia utilizada na pesquisa é de origem descritiva e aplicada, com uma abordagem mista de dados (qualitativos e quantitativos) e aprofundamento na revisão bibliográfica sobre a educação financeira e desenvolvimento de um plano de negócios.

O artigo está estruturado em seções que apresentam a fundamentação teórica sobre a educação financeira, a metodologia de elaboração do plano de negócios, os resultados da análise de mercado e das projeções financeiras, a discussão sobre a viabilidade do projeto e as considerações finais que reforçam a importância da iniciativa para a sociedade.



## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

### 2.1 O CONCEITO E A IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A educação financeira é um conjunto de habilidades e conhecimento que um indivíduo possui em administrar os seus próprios recursos financeiros, com o objetivo de destiná-los ao suprimento de suas necessidades básicas como moradia, alimentação, vestuário, água, luz, internet etc. É como o dinheiro é administrado para liquidar as pendências financeiras e realizar objetivos pessoais, dentro de um orçamento de contas equilibrado para se alcançar uma vida financeira estável e bem-sucedida.

A educação financeira não se limita somente ao orçamento doméstico e sim a um planejamento que contemple até mesmo possíveis emergências. Conforme destaca Soares (2017), essas habilidades vão muito além de saber destinar os recursos financeiros para as despesas de uma casa por exemplo, é necessário compreender as escolhas financeiras, realizar um planejamento estratégico em que se considere imprevistos variados que impactam diretamente na vida das pessoas e famílias. Essas ações permitem aplicar a educação financeira na prática, mas muitas pessoas necessitam de um apoio e é exatamente o que uma empresa de consultoria financeira se propõe a realizar.

A educação financeira é a principal ferramenta para controlar os gastos e se livrar das dívidas, a pesquisa da Serasa (Mol Impacto, 2025) revela dados alarmantes:

Os números do endividamento no Brasil segundo a pesquisa Perfil e Comportamento do Endividamento Brasileiro, feita pela Serasa em parceria com as empresas Flexpag e Opinion Box, apresenta dados de pessoas que estão com as contas atrasadas. Os três principais gastos dos consumidores são com supermercado, cartão de crédito e contas básicas, como água, luz e gás.

O desemprego foi o motivo número 1 de endividamento em 2023, 55% dos brasileiros endividados tem pendências no cartão de crédito, 74% das dívidas com contas básicas estão atrasadas há mais de um ano e para 82% dos endividados o valor das contas básicas representa até R\$750,00 (Mol Impacto, 2025, p.45).



Os resultados apontam que as pessoas têm sérios problemas com o endividamento, sem um planejamento financeiro adequado o número de endividados tende só aumentar, a consultoria em educação financeira é o caminho para reverter esse problema e criar consciência financeira para a população.

Sem conhecimento sobre o tema as pessoas não planejam seus orçamentos, assumem dívidas maior que os seus salários e a ansiedade financeira passa a fazer parte da rotina dos endividados. Para tentar cobrir as contas recorrem aos mais variados tipos de empréstimos, sem perceber que estão contraindo uma nova dívida para tentar pagar outra, torna-se então a famosa “bola de neve”.

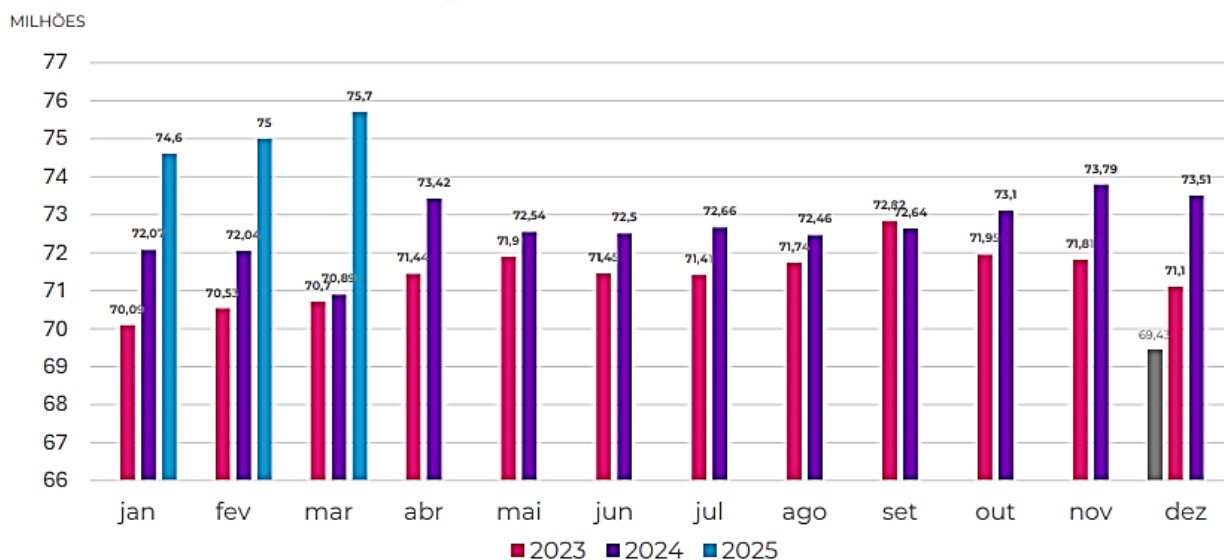
Usar o dinheiro de forma consciente é essencial para garantir a estabilidade financeira. Para Borges (2014), citado por Silva (2016), a educação financeira tem importância para que o indivíduo tenha responsabilidade com o dinheiro na aquisição de bens e serviços financeiros, sendo uma grande aliada para ajudar as famílias a lidarem com seus recursos financeiros, bens, patrimônios, investimentos, consumo e almejem assim um melhor padrão de vida e bem-estar social. Saber direcionar o dinheiro adequadamente para cada necessidade garante que as pessoas conquistem seus objetivos e alcancem o bem estar financeiro em suas vidas.

## 2.2 EDUCAÇÃO FINANCEIRA E O ENDIVIDAMENTO NO BRASIL

Segundo a SERASA (mar.2025) o Brasil possui 75,7 milhões de inadimplentes, o valor médio de cada dívida é de R\$1.526,41 e a soma do valor total das dívidas é de R\$438 bilhões de reais. O gráfico a seguir apresenta a evolução do número de inadimplentes de 2023 até 2025.



Gráfico 1 – A evolução do número de inadimplentes no Brasil no último ano



Fonte: Serasa (mar.2025)

Conforme demonstrado no gráfico o número de inadimplentes cresce ano após ano, reafirmando que a educação financeira é primordial para devolver as pessoas sua estabilidade econômica e usar as opções de crédito de uma maneira racional e consciente.

A educação financeira já é uma realidade nas instituições de ensino, mas ainda com grandes lacunas, é fundamental desenvolver ainda mais esse conjunto de habilidades para todos os públicos dentro da educação básica e incentivar a criação de cursos e programas educacionais para a população em geral afim de introduzir a educação financeira como forma de conscientização para uma vida financeira saudável.

### 2.3 A ATUAÇÃO DA CONSULTORIA NA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

O papel de uma consultoria pode ajudar as pessoas a compreenderem melhor o que é a educação financeira na prática. Organizar finanças e ter uma nova perspectiva sobre administração do dinheiro é uma tarefa complexa que leva tempo e dedicação.



De acordo com a Nord Investimentos (2024) “a consultoria financeira é uma orientação especializada para ajudar as pessoas a gerenciarem suas finanças de maneira eficiente e tomar melhores decisões para alcançar seus objetivos financeiros”. Essa orientação precisa ser especializada com ações estratégicas pensadas para o perfil de cada cliente, é o papel da consultoria não focada apenas em finanças, mas sim reafirmando o propósito de conscientização.

O planejamento financeiro eficaz é o primeiro passo para se familiarizar com a educação financeira, elaborar um pode ser um desafio ainda mais para quem não tem a mínima ideia sobre o quanto realmente gasta e tem o seu salário comprometido com dívidas.

As etapas desse processo segundo Nord Investimentos (2024) é que “a consultoria financeira focada em planejamento financeiro pessoal envolve a criação de um plano financeiro abrangente para indivíduos e famílias, cobrindo todas as áreas das finanças pessoais, desde orçamento e poupança até investimentos e aposentadoria”. Cada fase do planejamento financeiro tem como por objetivo reestruturar as finanças dos clientes com um diagnóstico preciso e eficiente como propõe a Kelm – Consultoria Financeira.

### **3. METODOLOGIA**

O presente projeto trata-se da elaboração de um plano de negócios de uma empresa de consultoria financeira. O desenvolvimento desse projeto faz parte da disciplina de Projeto Extensionista Integrador III do curso de Administração da UNIFATEB.

No primeiro momento foi sorteado os temas que foram o ponto de partida para o desenvolvimento do projeto, a equipe composta pelos acadêmicos Eduarda da Silva Arroio, Kelinton Katione Vidal, Luiz Felipe Cassiano Alves Fulan e Marcelo Felix Pinheiro recebeu o tema Educação Financeira.

Com o tema definido a próxima etapa foi elaborar um plano de negócios que apresentasse uma empresa voltada à educação financeira, após análise e discussão sobre o tema concluiu-se que uma empresa que presta serviços de consultoria financeira para pessoas endividadas e com dificuldades em planejamento financeiro



era o ideal e assim resultou na criação de um plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira.

KELM partiu da ideia das iniciais do nome de cada integrante da equipe, na ordem lógica para formar a palavra “Kelm” – KELINTON, EDUARDA, LUIZ e MARCELO – acompanhada das palavras que identificam o tipo de serviço realizado – CONSULTORIA FINANCEIRA.

### 3.1 TIPO E ABORDAGEM DA PESQUISA

O presente artigo trata-se de uma pesquisa descritiva onde busca analisar e detalhar as características de um plano de negócios para uma empresa de consultoria financeira e a viabilidade hipotética de aplicação do negócio, também se considera uma pesquisa de caráter aplicada uma vez que busca resolver o problema de endividamento das pessoas e falta de organização financeira em virtude do desconhecimento da população sobre educação financeira.

#### 3.1.1 Abordagem da Pesquisa

Em relação ao estudo dos dados do plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira a abordagem da pesquisa é mista, combinando dados qualitativos e quantitativos.

Qualitativos em virtude da descrição dos serviços realizados pela empresa, estratégias de marketing, análise da matriz SWOT, missão e visão. Já os dados quantitativos pela análise dos investimentos, custos, faturamento, indicadores financeiros como ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno.

### 3.2 PROCEDIMENTOS TÉCNICOS

Para a elaboração do plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira a equipe começou pela pesquisa bibliográfica para a fundamentação teórica dos temas como empreendedorismo, finanças, marketing e gestão.

Para Dornelas (2016, p.29) “quando relacionado com a criação de um novo negócio, o termo empreendedorismo pode ser definido como o envolvimento de



pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. A perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”. Essa definição do autor se aplica ao propósito de elaboração do plano de negócios da Kelm – Consultoria Financeira ao avaliar-se hipoteticamente se a empresa é viável, desenvolvendo a capacidade de empreender em cada membro da equipe.

A construção de um plano de negócios é realizada em diversas etapas e o espírito empreendedor é fundamental para buscar transformar os desafios em oportunidades de negócio e durante a fase de desenvolvimento do projeto a equipe se demonstrou criativa e comprometida em criar uma solução impactante dentro do tema proposto.

Para Rosa (2013) o objetivo de um plano de negócios é trazer segurança para quem deseja iniciar uma empresa com sucesso ou ampliar um negócio já existente. O plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira é o principal documento analisado na pesquisa, onde os dados do plano de ação, plano financeiro, plano operacional e plano de marketing são observados para hipotética viabilização do negócio proposto e seu objetivo de auxiliar pessoas e pequenos empreendedores a administrar suas finanças.

### 3.2.1 Detalhamento do Plano de Negócios

O desenvolvimento do plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira foi realizado através de pesquisas em fontes que nortearam a construção de cada etapa do projeto, análise de mercado, plano financeiro e plano de marketing. Com base nas estimativas de faturamento da empresa observou-se os pontos de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo do retorno do investimento.

A equipe iniciou as atividades organizando os dados dos empreendedores, as informações pessoais de cada um, nome completo, endereço, telefone e experiência. Depois foi definido os dados do empreendimento como nome fantasia, razão social e o CNPJ da empresa.



Comprometidos em oferecer uma solução inovadora na área da educação financeira foi estabelecido a missão, valores e visão da empresa que contemplam o cliente como centro do negócio idealizado. De acordo com o Sebrae (2013, p.26) “a missão da empresa é o papel que ela desempenha em sua área de atuação. É a razão de sua existência hoje e representa o seu ponto de partida, pois identifica e dá rumo ao negócio”. Nesse sentido o propósito da Kelm – Consultoria Financeira é aplicar a educação financeira na vida de seus clientes para que possam atingir o máximo de bem-estar financeiro.

Definido os princípios do plano de negócios elaborou-se os setores de atividade e a forma jurídica que a Kelm Consultoria Financeira está apta a exercer suas atividades. O setor de serviços financeiros dividido em consultoria financeira pessoal e consultoria financeira empresarial.

A forma jurídica foi constituída como sociedade limitada (LTDA) para proporcionar aos sócios responsabilidade limitada e o enquadramento tributário optou-se pelo regime tributário do Simples Nacional em conformidade com a legislação vigente.

Em seguida foi discutido e acordado entre a equipe o capital social e a fonte de recursos, segundo o Sebrae (2013, p.33) “o capital social é representado por todos os recursos (dinheiro, equipamentos, ferramentas, etc.) colocado(s) pelo(s) proprietário(s) para a montagem do negócio”.

Tabela 1 – Descrição dos Investimentos

| <b>Investimentos</b>           | <b>Custo Total (R\$)</b> |
|--------------------------------|--------------------------|
| Investimentos Fixos            | R\$115.750,00            |
| Capital de Giro                | R\$37.954,00             |
| Investimentos Pré-Operacionais | R\$9.100,00              |
| <b>Total</b>                   | <b>R\$162.804,00</b>     |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).



Tabela 2 – Fonte de Recursos

|                       |               |
|-----------------------|---------------|
| Recursos Próprios     | R\$100.000,00 |
| Recursos de Terceiros | R\$62.804,00  |
| Total                 | R\$162.804,00 |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### 3.3 ELABORAÇÃO DA ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado conforme destaca o Sebrae (2013, p.36) “é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. Afinal, sem clientes não há negócios. Os clientes não compram apenas produtos, mas soluções para algo que precisam ou desejam”. O mercado local no qual pretende-se hipoteticamente instalar a Kelm Consultoria Financeira padece de concorrentes fortes, a principal empresa que oferta o serviço de consultoria, mas com foco voltado para área de contabilidade é a Diniz&Diniz, o que reafirma a capacidade do projeto ser bem-sucedido.

### 3.4 ELABORAÇÃO DO PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro do projeto considerou-se todos as estimativas de custos com equipamentos, móveis e utensílios, custos fixos mensais com aluguel de escritório, salários, água, luz, internet etc. Foi calculado também as estimativas com custos variáveis mensais com os impostos na modalidade do regime Simples Nacional da empresa e os investimentos pré-operacionais.

### 3.5 ELABORAÇÃO DA ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL

Para o Sebrae (2013, p.82) “uma forma de estimar o quanto a empresa irá faturar por mês é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo seu preço de venda, que deve ser baseado em informações do mercado”.



Tabela 3 – Quantidade e Precificação dos Serviços da Kelm

| <b>Serviço</b>                                 | <b>Quantidade<br/>por mês</b> | <b>Preço (R\$)</b>  | <b>Total (R\$)</b>  |
|--|-------------------------------|---|---------------------|
| Consultoria<br>Personalizada                   | 128                           | R\$300,00   | R\$38.400,00        |
| Consultoria para<br>Pequenos<br>Empreendedores | 32                            | R\$500,00   | R\$16.000,00        |
| Workshop                                       | 4                             | R\$100,00 (por<br>pessoa,<br>mínimo de 30<br>pessoas por<br>workshop) | R\$12.000,00        |
| <b>Total</b>                                   | -                             | -   | <b>R\$66.400,00</b> |

Fonte: Elaborada pelos autores (2025).

### 3.6 ELABORAÇÃO DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS

Observa-se que o projeto tem estimativas de resultados positivos após análise de faturamento e custos totais, prevendo que a empresa pode operar com lucro.

Tabela 4 – Demonstrativo de Resultados

| <b>Descrição</b>                     | <b>Total (R\$)</b> |
|--------------------------------------|--------------------|
| Receita total com vendas             | R\$66.400,00       |
| Custos Variáveis Mensais             | R\$12.834,00       |
| Margem de Contribuição/Lucro Bruto   | R\$53.566,00       |
| Custos Fixos Mensais                 | R\$25.120,00       |
| Resultado Operacional Lucro/Prejuízo | R\$28.446,00       |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).



A Kelm – Consultoria Financeira visa a rentabilidade do negócio, Silva et al. (2020, p. 193) afirmam que “a maioria dos empreendimentos existem para a maximização dos lucros, para que os sócios empreendedores possam repartir lucros e dividendos gerados pela comercialização de produtos e serviços das organizações, nas quais aplicaram tempo e capital”. Para que esse objetivo seja alcançado e para assegurar a sustentabilidade do negócio, a análise de indicadores de viabilidade é essencial. Os indicadores da Kelm Consultoria Financeira demonstram flexibilidade e estimativas positivas conforme observa-se na tabela a seguir:

Tabela 5 – Indicadores de Viabilidade

| <b>Indicadores</b>               | <b>Valor (R\$) / Tempo</b> |
|----------------------------------|----------------------------|
| Lucratividade                    | R\$28.446,00               |
| Rentabilidade                    | R\$7.110,00                |
| Prazo de Retorno do Investimento | 5 meses                    |
| Ponto de Equilíbrio (PE)         | R\$31.400,00               |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### 3.7 ELABORAÇÃO DO PLANO OPERACIONAL

Na fase de desenvolvimento do plano operacional a equipe alinhou questões como o espaço físico da empresa, como essa estrutura deveria ser idealizada, a capacidade de prestação dos serviços de consultoria e a necessidade de colaboradores dentro da equipe.

A equipe conclui que no primeiro momento os 4 sócios seriam os responsáveis pela administração da empresa e as atividades de consultoria, contando com o auxílio de 1 advogado, para questões jurídicas e análise de contratos e 1 contador, para questões contábeis, tributárias e impostos, ambos na modalidade de prestação de serviços.

Para Silva et al. (2020, p.131) “o plano operacional abrange os aspectos da operação da empresa. Nessa etapa do plano de negócios, o empreendedor deve dar atenção a tudo aquilo que envolve a operação da empresa, desde os recursos



humanos, os recursos materiais e a forma como são realizadas as atividades na empresa”. Na elaboração do plano operacional da Kelm – Consultoria Financeira todos os recursos foram pensados para que a operação da empresa aconteça de forma viável e eficiente.

Tabela 6 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

| <b>Serviços</b>                  | <b>Quantidade (por mês)</b> |
|----------------------------------|-----------------------------|
| Consultorias personalizadas      | 128                         |
| Consultorias para Empreendedores | 32                          |
| Workshops                        | 4 (mínimo de 30 pessoas)    |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

Tabela 7 – Processos operacionais

| <b>Sistema</b>                   | <b>Objetivo</b>                        |
|----------------------------------|--|
| Agendamento online               | Facilitar o acesso dos clientes        |
| Templates personalizados         | Realizar consultorias                  |
| Plataforma de gestão de projetos | Acompanhar o progresso de cada cliente |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### 3.8 ELABORAÇÃO DO PLANO DE MARKETING

Os autores Silva et al. (2020, p. 94) destacam que o plano de marketing é essencial para as atividades de qualquer empresa, não está restrito apenas ao departamento de marketing, pois impacta todos os outros departamentos ao contribuir para o alcance de metas. O plano de marketing exige disciplina e estratégia, sua elaboração e implementação vão definir como as atividades da empresa vão ser comercializadas, a precificação de produto, serviços e a divulgação da marca para os clientes.

Essa etapa de desenvolvimento do plano de negócios foi realizada com a comparação dos mais diversos tipos de consultorias, a estratégia adotada foi que ao



mesmo tempo pudéssemos precificar os serviços de forma rentável para o negócio e acessível para os clientes.

Tabela 8 – Preço das consultorias

| Serviço                         | Valor R\$                    |
|---------------------------------|------------------------------|
| Consultoria pessoal             | R\$300,00                    |
| Consultoria para Empreendedores | R\$500,00                    |
| Workshops                       | R\$100,00 (por participante) |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

### 3.8.1 Elaboração das Estratégias Promocionais

A divulgação da marca e serviços oferecidos são fundamentais no plano de marketing, na criação do projeto a equipe orientou-se em estratégias digitais com foco nas redes sociais, já que a grande maioria das pessoas consomem cada vez mais os conteúdos nesses meios de comunicação. O marketing de conteúdo, marketing de relacionamento, parcerias estratégicas e a divulgação da empresa em eventos foram definidos para compor a estratégia promocional da Kelm Consultoria Financeira.

Figura 1 – Logo da Kelm Consultoria Financeira



Fonte: Elaborado pelos autores (2025).



### 3.9 ELABORAÇÃO DA MATRIZ SWOT

De acordo com Biagio (2013, p.44) “A Matriz SWOT é um dos principais instrumentos de análise estratégica, e tem o objetivo de auxiliá-lo na identificação de pontos fortes e pontos fracos da sua empresa, assim como identificar as oportunidades e as ameaças”. Para a criação dessa matriz analisou-se as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças que o tipo de negócio da Kelm Consultoria Financeira pode vir a enfrentar em um mercado ainda pouco explorado na região de Telêmaco Borba – PR.

Tabela 9 – Matriz Swot

| <b>Forças</b>                                     | <b>Oportunidades</b>                                     | <b>Fraquezas</b>   | <b>Ameaças</b>                                 |
|---|--|--------------------|--|
| Atendimento personalizado                         | Expansão para outras regiões                             | Aumento dos custos | Aumento dos impostos                           |
| Calor humano                                      | Desenvolver novas consultorias e projetos                | Quadro reduzido    | Crise econômica                                |
| Entrega da melhor solução para os nossos clientes | Importância e aumento da procura por educação financeira | X                  | Dificuldades para conseguir crédito no mercado |
| Cliente no centro do negócio                      | X  | X                  | X  |
| Equipe qualificada                                |  |                    |  |

Fonte: Elaborado pelos autores (2025).

## 4. RESULTADOS

Os resultados do plano de negócios são de extrema importância para realizar uma análise criteriosa e cautelosa:



Outra perspectiva que envolve a etapa de planejamento financeiro diz respeito às projeções e análises dos indicadores de viabilidade financeira e econômica de um novo empreendimento. Mesmo que ainda não haja lucro, ou sequer transações por parte dos empreendedores, é necessário que os empreendedores tenham projeções dos níveis de receita do negócio, por meio da compreensão da estimativa de vendas do empreendimento. Tais projeções podem ser baseadas nas análises das variáveis ambientais que afetam o negócio, como a economia global, e no tamanho do mercado atingido pela empresa e no comportamento do consumidor. (SILVA et al., 2020, p. 147-148).

Após análise de todas as etapas de desenvolvimento do plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira identifica-se resultados satisfatórios para a viabilidade de execução do negócio. Destaca-se os principais pontos do plano financeiro que possibilita a implementação da empresa.

O capital social de cada sócio estimado em aplicar R\$25.000,00, totalizando um investimento de R\$100.000,00, a necessidade da busca de recursos de terceiros como empréstimos e financiamentos para cobrir o valor total do investimento inicial, estimado em R\$62.804,00 totalizando a quantia de R\$162.804,00.

Os investimentos fixos destinados a compra de móveis, utensílios, equipamentos e veículo concentra-se em R\$115.750,00, os custos fixos mensais com aluguel do escritório, salários (pró-labore) e outras despesas somado aos custos variáveis mensais de impostos estima-se em R\$37.954,00. Os investimentos pré-operacionais destinados a criação de web site, campanhas de marketing, registro da empresa e pesquisas de mercado é calculado em R\$9.100,00.

Conforme apresenta-se nesta pesquisa os valores dos serviços prestados pela empresa e a quantidade que se pretende realizar, o faturamento mensal é estimado em R\$66.400,00, considerado satisfatório para o início das atividades.

Com receita líquida mensal de R\$66.400,00 e custos variáveis mensais de R\$12.834,00 o lucro bruto da Kelm Consultoria Financeira é calculado em torno de R\$53.566,00. Calcula-se ainda os custos fixos mensais no valor de R\$25.120,00 debitado do lucro bruto, a empresa apresenta resultado operacional líquido de R\$28.446,00, conclui-se que o negócio opera com um bom lucro operacional.

A margem de contribuição da empresa é calculada de acordo com a receita líquida mensal onde subtrai-se os custos variáveis mensais e divide-se novamente pela receita líquida mensal, identifica-se uma margem de contribuição de 80%,



considerada positiva. Com os custos fixos mensais divide-se pela margem de contribuição e o plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira apresenta receita mensal de R\$31.400,00, ou seja, o valor necessário que a empresa obrigatoriamente precisa faturar para não operar com prejuízo.

O plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira apresenta alta lucratividade inicial de 42%, conforme o lucro líquido mensal de R\$28.446,00 é dividido pela receita total mensal. Já a rentabilidade e o prazo de retorno do investimento dos sócios consolidam altas possibilidades de sucesso na implementação do negócio, cada sócio terá uma rentabilidade de 28,44% ao mês, estimativa de retirada de aproximadamente R\$7.110,00 mensais.

Estima-se que o prazo de retorno do investimento é de 5 meses, conforme o investimento total é dividido pelo lucro líquido mensal, destaca-se que o prazo pode variar conforme o desempenho do mercado e a eficiência das estratégias adotadas pela empresa.

## 5. DISCUSSÃO

Para Silva et. al (2020, p. 154) “o planejamento financeiro representa uma importante etapa em um plano de negócios. As definições orçamentárias dos investimentos iniciais para a abertura de um empreendimento influenciam nos índices que apontam a viabilidade financeira de um negócio e a competitividade da organização”. As projeções financeiras do plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira apresentam viabilidade e atratividade conforme foi evidenciado com base nos dados analisados na presente pesquisa. A empresa possui uma margem operacional saudável que estão alinhadas com o objetivo do negócio em reduzir o endividamento das pessoas e promover a educação financeira.

Os indicadores de lucratividade, rentabilidade, prazo de retorno do investimento e ponto de equilíbrio apresentam solidez e uma capacidade de investimento atraente para outros possíveis sócios. Também se observa através da matriz Swot que as oportunidades do negócio reafirmam a possibilidade de crescimento e expansão da empresa em curto período puxado pelo prazo de retorno do investimento.



A proposta de consultoria online diversifica o alcance até mesmo fora da região de Telêmaco Borba – PR, ampliando o acesso aos serviços da Kelm Consultoria Financeira em cenários que ainda padecem do conhecimento em educação financeira.

A dependência de um financiamento externo pode ser um desafio, a Kelm Consultoria Financeira depende de recursos financeiros externos e o cenário econômico contribui para possíveis negativas na hora de buscar o crédito. Contudo a possibilidade de integrar mais sócios ao investimento seria uma alternativa para completar o investimento inicial total.

O diferencial do projeto em promover a educação financeira como fator chave de sucesso para reduzir o nível de endividamento das pessoas é outro ponto forte perante a concorrência, o que torna um ponto favorável para se consolidar como uma empresa pioneira e inovadora na área de educação financeira na região dos Campos Gerais.

Em conclusão as projeções financeiras são promissoras, mas, contudo, é importante ressaltar que o cenário econômico é volátil e uma gestão financeira adequada, conhecimento aprofundado no mercado em que se pretende atuar e uma estratégia forte para implementação na região são essenciais para um desempenho satisfatório da Kelm Consultoria Financeira. Pesquisas futuras poderiam explorar o nível de conhecimento em educação financeira na região de Telêmaco Borba – PR e a vida econômica da população em termos de endividamento, assim se preenche lacunas e a estratégia de implementação de uma empresa de consultoria financeira personalizada se faz mais assertiva e realista.

## **6. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O desenvolvimento deste plano de negócios da Kelm Consultoria Financeira evidenciou a viabilidade e importância de um empreendimento que promovesse a educação financeira como um meio de transformação na vida social das pessoas. Em um panorama onde a falta de planejamento e o endividamento comprometem a vida de boa parte da população, a Kelm surge com o intuito de trazer uma resposta



prática, acolhedora e eficiente para enfrentar esse desafio que tanto preocupa as famílias.

Através de uma abordagem humanizada, personalizada e com base em conhecimento técnico, a Kelm busca entender a realidade que cada cliente possui, e assim oferecer soluções práticas e acessíveis àqueles que buscam reorganizar sua vida financeira. Os serviços oferecidos desde as consultorias individuais até os workshops e treinamentos, evidenciam um portfólio abrangente, e com uma estrutura operacional bem definida, um planejamento financeiro realista e com as estratégias de marketing alinhadas com o propósito da empresa reforçam a solidez do negócio.

O presente estudo mostra através da análise de concorrentes a existência de uma demanda significativa por serviços como os que o negócio se propôs a realizar, atendendo não só pessoas físicas negativadas, mas também as jurídicas, como pequenos empreendedores que buscam um crescimento sustentável. O compromisso que os empreendedores do negócio colocam ao utilizar recursos próprios para a criação da Kelm demonstra não apenas confiança no projeto, mas também postura responsável e consciente diante dos riscos que correm no processo de empreender, a escolha por não optar por um financiamento completo externo garante controle estratégico e alinhamento com valores e objetivos da empresa.

A Kelm Consultoria Financeira não representa apenas uma oportunidade de negócio, ela é, sobretudo uma iniciativa que gera transformação, ao atuar na base financeira dos indivíduos, o projeto busca contribuir para a construção de uma sociedade mais equilibrada, informada e resiliente. Tendo o presente planejamento, dedicação e uma visão a longo prazo, a Kelm tem todos os elementos para se tornar referência no mercado regional, e futuramente poder expandir de forma sustentável, sempre pautada pela ética, conhecimento e valorização do ser humano.

## **7. AGRADECIMENTOS**

Agradecemos de forma muito especial a professora Ana Bonasso, pela sua paciente orientação, valiosas sugestões e constante disponibilidade em tirar dúvidas que foram fundamentais para o sucesso deste trabalho. Agradecemos também à



# EPIC 2025

XII ENCONTRO DE PESQUISA, XVI ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA E  
II ENCONTRO DE ENSINO E EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



UNIFATEB, por disponibilizar conteúdos que possibilitou a realização desta pesquisa e aos demais professores pelos ensinamentos nas aulas cotidianas que auxiliaram na construção do projeto.

Agradecemos a todos os colaboradores que contribuíram direta ou indiretamente com a pesquisa, seja com suas ideias e seus comentários. Em especial, aos participantes da equipe Eduarda, Kellinton, Luiz Felipe e Marcelo pela colaboração no desenvolvimento do trabalho cada um com uma tarefa, com ajuda na revisão do texto e participação na coleta de dados. Por último, mas não menos importante, agradecemos as famílias, pelo apoio incondicional e pela paciência ao longo deste processo e a Deus.



## REFERÊNCIAS

ARCURI, Nathalia. **Como Vencer a Ansiedade Financeira**. São Paulo: Mol Impacto, 2025.

BIAGIO, Luiz A. **Como Elaborar o Plano de Negócios**. Barueri: Manole, 2013. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788520447338/>. Acesso em: 26 maio 2025.

**CONSULTORIA financeira:** entenda o que é, como funciona e quando contratar. Nord Investimentos, [s. l.], jul. 2024. Disponível em: <https://www.nordinvestimentos.com.br/blog/consultoria-financeira/#educacao-financeira>. Acesso em: 24 maio 2025.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587052083/>. Acesso em: 17 maio 2025.

**MAPA da Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil**. Serasa, [s. l.], mar. 2025. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renogociacao-de-dividas-no-brasil/>. Acesso em: 24 maio 2025.

ROSA, Cláudio. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Brasília: Núcleo de Comunicação Sebrae, 2013.

SILVA, Fabricio Pereira Soares da. **Os debates sobre Educação Financeira em um contexto de financeirização da vida doméstica, desigualdade e exclusão financeira**. [2017]. Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/30529/30529.PDF>. Acesso em: 26 maio 2025.

SILVA, Rogério da. **Finanças pessoais e educação financeira:** o perfil dos servidores públicos de um município do centro-oeste brasileiro. 2016. 56 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), Vitória, 2016. Disponível em: [http://fucape.br/wp-content/uploads/2016/11/Rogério\\_da\\_Silva\\_2016.pdf](http://fucape.br/wp-content/uploads/2016/11/Rogério_da_Silva_2016.pdf). Acesso em: 26 maio 2025.

SILVA, Ricardo da Silva E.; SOUZA, Ana C. A. Alves de; LESSA, Bruno de S. **Plano de Negócios II**. Porto Alegre: SAGAH, 2020. E-book. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556900704/>. Acesso em: 26 maio 2025.



## CONTRIBUIÇÃO DOS AUTORES

Nome completo: EDUARDA DA SILVA ARROIO

| Item de colaboração                            | Igual aos demais | Menor que os demais | Maior que os demais | Não participou deste item |
|--|------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Contextualização do trabalho                   | X                |                     |                     |                           |
| Organização dos dados                          | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal dos dados                       | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal do texto                        | X                |                     |                     |                           |
| Financiamento para desenvolvimento do trabalho |                  |                     |                     | X                         |
| Investigação e estudo                          | X                |                     |                     |                           |
| Metodologia                                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de cronograma                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de recursos                      |                  |                     |                     | X                         |
| Gestão do projeto                              | X                |                     |                     |                           |
| Validação do projeto                           | X                |                     |                     |                           |
| Marketing                                      | X                |                     |                     |                           |
| Escrita do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação em reuniões                       | X                |                     |                     |                           |
| Revisão do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação na construção do protótipo        | X                |                     |                     |                           |

Nome completo: KELLINTON KATIONE VIDAL

| Item de colaboração                            | Igual aos demais | Menor que os demais | Maior que os demais | Não participou deste item |
|--|------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Contextualização do trabalho                   | X                |                     |                     |                           |
| Organização dos dados                          | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal dos dados                       | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal do texto                        | X                |                     |                     |                           |
| Financiamento para desenvolvimento do trabalho |                  |                     |                     | X                         |
| Investigação e estudo                          | X                |                     |                     |                           |
| Metodologia                                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de cronograma                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de recursos                      |                  |                     |                     | X                         |
| Gestão do projeto                              | X                |                     |                     |                           |
| Validação do projeto                           | X                |                     |                     |                           |
| Marketing                                      | X                |                     |                     |                           |
| Escrita do trabalho                            |                  | X                   |                     |                           |
| Participação em reuniões                       | X                |                     |                     |                           |
| Revisão do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação na construção do                  | X                |                     |                     |                           |



# EPIC 2025

XII ENCONTRO DE PESQUISA, XVI ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA E  
II ENCONTRO DE ENSINO E EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



|           |  |  |  |  |
|-----------|--|--|--|--|
| protótipo |  |  |  |  |
|-----------|--|--|--|--|

**Nome completo: LUIZ FELIPE CASSIANO ALVES FURLAN**

| Item de colaboração                            | Igual aos demais | Menor que os demais | Maior que os demais | Não participou deste item |
|--|------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Contextualização do trabalho                   | X                |                     |                     |                           |
| Organização dos dados                          | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal dos dados                       | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal do texto                        | X                |                     |                     |                           |
| Financiamento para desenvolvimento do trabalho |                  |                     |                     | X                         |
| Investigação e estudo                          | X                |                     |                     |                           |
| Metodologia                                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de cronograma                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de recursos                      |                  |                     |                     | X                         |
| Gestão do projeto                              | X                |                     |                     |                           |
| Validação do projeto                           | X                |                     |                     |                           |
| Marketing                                      | X                |                     |                     |                           |
| Escrita do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação em reuniões                       | X                |                     |                     |                           |
| Revisão do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação na construção do protótipo        | X                |                     |                     |                           |

**Nome completo: MARCELO FELIX PINHEIRO**

| Item de colaboração                            | Igual aos demais | Menor que os demais | Maior que os demais | Não participou deste item |
|--|------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Contextualização do trabalho                   | X                |                     |                     |                           |
| Organização dos dados                          | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal dos dados                       | X                |                     |                     |                           |
| Análise formal do texto                        | X                |                     |                     |                           |
| Financiamento para desenvolvimento do trabalho |                  |                     |                     | X                         |
| Investigação e estudo                          | X                |                     |                     |                           |
| Metodologia                                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de cronograma                    | X                |                     |                     |                           |
| Administração de recursos                      |                  |                     |                     | X                         |
| Gestão do projeto                              | X                |                     |                     |                           |
| Validação do projeto                           | X                |                     |                     |                           |
| Marketing                                      | X                |                     |                     |                           |
| Escrita do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |
| Participação em reuniões                       | X                |                     |                     |                           |
| Revisão do trabalho                            | X                |                     |                     |                           |

# EPIC 2025

XII ENCONTRO DE PESQUISA, XVI ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA E  
II ENCONTRO DE ENSINO E EXTENSÃO UNIVERSITÁRIA



|   |   |  |  |  |
|---|---|--|--|--|
| Participação na construção do protótipo | X |  |  |  |
|---|---|--|--|--|