Os pilares da gestão financeira empresarial

Um portfólio integrado, onde cada pilar sustenta uma decisão mais segura.

01
Gestão Orçamentária & Controladoria

02
Fluxo de Caixa & Capital de Giro

03
Resultado do Exercício & Análise de Desempenho

04
Gestão de Funding *(Endividamento)*

05
Pricing *(Precificação)*

06
Gestão a Vista *(Indicadores Econômico-Financeiros)*

07
Análise de Viabilidade Econômica *(Projetos)*

08
Avaliação de Empresas *(Valuation)*

PILAR 01

Gestão Orçamentária & Controladoria

Do orçamento anual às revisões contínuas, resultados esperados vs resultados reais e alinhando metas.

"Sem orçamento, sem direção"

A **Gestão Orçamentária & Controladoria** é o GPS do seu negócio, ela demonstra oportunidades de redução de gastos sem perder eficiência e como crescer com segurança. Pequenas e médias empresas que se planejam com orçamento reduzem gastos e aumentam sua lucratividade.

Você controla o resultado da sua empresa ou deixa o destino decidir por você?

O que entregamos:

Orçamento (Budget)

Atuação participativa na elaboração, baseado em centros de custos e naturezas de gastos, com premissas claras e objetivas.

Forecast (Replan)

Acompanhamento Real X Orçado e replanejamento mensal.

Metas e planos de ação

Desdobramento de objetivos em indicadores mensuráveis, conforme a realidade do negócio.

Planejamento de médio e longo prazo

Cenários semestrais, anuais e 5Y para sustentar á estratégia do negócio.

PILAR 02

Fluxo de Caixa & Capital de Giro

Liquidez sob controle: saber quanto entra, quanto sai e quando de forma antecipada.

"Antecipe o futuro do seu caixa"

Mais importante que saber quanto você tem hoje é prever quanto terá amanhã, o **Fluxo de Caixa Projetado** evita surpresas e garante que você esteja preparado para oportunidades e imprevistos. Empresas que projetam seu caixa conseguem negociar melhor com fornecedores, rentabilizar seu capital e crescer sem sufoco financeiro.

Sua empresa está preparada para o próximo mês?

O que entregamos:

Fluxos de Caixa

Projeção do Fluxo de Caixa utilizando as melhores boas práticas e estruturas de modelagem financeira.

Gestão de recebíveis e pagáveis

Prazos médios, inadimplência, aging, políticas e disciplina de cobrança.

Necessidade de capital de giro

Cálculo e otimização do ciclo financeiro.

Planejamento de liquidez

Antecipação de folgas e apertos de caixa.

PILAR 03

Resultado do Exercício & Análise de Desempenho

Enxergar o que os números dizem e o que fazer para garantir um resultado satisfatório.

"O raio-x da sua operação"

O **DRE gerencial** revela se sua empresa gera lucro ou apenas movimenta dinheiro. Com ele, você entende onde ganha, onde perde e como melhorar a performance do seu negócio. Pequenas e médias empresas que usam o DRE gerencial como ferramenta estratégica tomam melhores decisões, baseadas em informações e não em suposições.

Você sabe se o seu negócio está lucrando de verdade?

O que entregamos:

DRE Gerencial

Estruturação da demonstração de resultados por competencia.

Análise de margens

Avaliação das margens bruta, EBITDA, operacional e liquida.

Análise de variações

Identificação dos principais desvios.

Relatórios gerenciais

Apresentação executiva dos resultados e recomendações para melhoria da performance.

PILAR 04

Gestão de Funding *(Endividamento)*

Endividamento pode ser uma ancora ou uma alavanca, depende de como você gerencia sua dívida.

"Dívida não é vilã, é estratégia"

A **Gestão de Dívidas** ajuda a monitorar o cronograma de amortização e o custo efetivo, renegociar prazos, reduzir juros e transformar passivos em oportunidades de crescimento. Empresas que monitoram e controlam suas dívidas ganham fôlego para investir, crescer e prosperar.

Sua dívida está te afundando ou te impulsionando?

O que entregamos:

Mapa do endividamento

Projeção e acompanhamento do fluxo da dívida.

Análise do perfil da dívida

Análise do duration, garantias, covenants e negative pledge.

Planejamento de amortização

Gestão do fluxo de pagamentos alinhada á capacidade de geração de caixa.

Estratégia de captações e renegociações

Estruturação de alternativas para otimização do custo financeiro.

PILAR 05

Pricing
(Precificação)

Preço certo: nem deixar dinheiro na mesa, nem afastar o cliente.

"Lucro começa na formação de preço"

A **Precificação Estratégica** garante que cada venda contribua para a rentabilidade e o crescimento do negócio. Empresas que dominam sua estratégia de preços protegem margens, aumentam resultados e crescem de forma sustentável.

Seu preço está te fazendo crescer ou apenas sobreviver?

O que entregamos:

Estrutura de formação de preços

Definição de preços baseada em custos, despesas, tributos e margem desejada.

Análise de rentabilidade

Avaliação da margem contribuição por produto e serviço.

Políticas comerciais

Regras de descontos, negociações e condições comerciais sem comprometer margens.

Estratégia de posicionamento

Alinhamento entre preço, mercado, concorrência e proposta de valor.

PILAR 06

Gestão a Vista *(Indicadores Econômico-Financeiros)*

Modelos financeiros que antecipam cenários e iluminam decisões.

"O que não é medido dificilmente será gerenciado"

Os **Indicadores Econômico-Financeiros** transformam números em informações úteis para a tomada de decisão. Eles permitem acompanhar a saúde financeira da empresa, identificar tendências e agir rapidamente diante de riscos e oportunidades.

Você acompanha os indicadores que realmente movem o seu negócio?

O que entregamos:

Dashboard executivo

Painéis gerenciais para acompanhamento dos indicadores chave do negócio.

Indicadores financeiros

Liquidez, rentabilidade, lucratividade e endividamento.

Análise de tendências

Monitoramento da evolução dos indicadores e Identificação de desvios.

Rotina de gestão a vista

Reuniões periódicas para análise de resultados e elaboração de planos de ação.

PILAR 07

Análise de Viabilidade Econômica *(Projetos)*

Esse projeto é viável? Ele se paga e gera valor?

"Investir sem analisar é apostar"

A **Análise de Viabilidade Econômica** permite avaliar se um projeto ou investimento realmente gera retorno para a empresa. Antes de comprometer recursos é fundamental entender os riscos, o retorno esperado, o retorno mínimo, o prazo de recuperação e o custo do capital investido.

Esse projeto gera valor ou apenas consome recursos?

O que entregamos:

Estudos de viabilidade

Avaliação financeira de novos projetos e investimentos.

Fluxo de caixa livre projetado

Estimativas e projeções de receitas, custos, despesas e geração de caixa futura.

Indicadores de retorno

VPL, TIR, Payback e análise de sensibilidade.

Construção de cenários

Avaliação dos riscos e oportunidades em diferentes cenários do negócio.

PILAR 08

Avaliação de Empresas *(Valuation)*

Quanto vale o seu negócio? Ele vem gerando ou destruindo valor.

"Sua empresa gera ou destrói valor"

Um **Valuation** bem elaborado, baseado nas melhores premissas e boas práticas demonstra se a sua operação gera ou destrói valor, quanto sua empresa vale no mercado hoje e abre portas para investidores, novos sócios e expansão. Pequenas e médias empresas que conhecem seu Valuation e suas premissas têm mais visão estratégica e poder de negociação.

Você sabe o valor da sua empresa?

O que entregamos:

Método do fluxo de caixa descontado (DCF)

Valor através da geração futura de caixa e riscos do negócio.

Múltiplos de mercado

Comparação com empresas e transações similares.

Fusões e Aquisições

Suporte a rodadas, sucessão e venda.

Value drivers

O que aumenta ou destrói valor no seu negócio.