

Diagnóstico Financeiro

Em 4 semanas, descubra onde a sua empresa perde dinheiro e o que fazer primeiro.

Para empresas de médio e grande porte que vendem bem e mesmo assim sentem falta de caixa.

SINAIS DE QUE A SUA EMPRESA PRECISA

- Dá lucro no balanço, mas o caixa não acompanha.
- Usa cheque especial ou conta garantida todo mês, sem planejamento.
- Não sabe quais produtos ou clientes dão prejuízo.
- A carteira vencida cresce e não há rotina de cobrança.
- As decisões financeiras dependem só da intuição dos sócios.

O QUE ANALISAMOS

Caixa e capital de giro

Por que falta dinheiro se a empresa vende?

Margens e resultado

Onde a empresa ganha e onde perde?

Endividamento

A dívida é sustentável e está bem negociada?

Crédito e inadimplência

Quanto se perde vendendo a prazo?

O QUE VOCÊ RECEBE

- Relatório executivo de 10 a 15 páginas, escrito para o sócio e não para o contador.
- Cada problema com um número: quanto custa por ano ou quanto caixa prende.
- Plano de ação priorizado, começando pelos ganhos rápidos de até 90 dias.
- Reunião de apresentação com os sócios.

COMO FUNCIONA

SEMANA 1

Reunião de abertura, coleta de dados e entrevistas.

SEMANA 2

Análise das quatro frentes.

SEMANA 3

Quantificação dos problemas e plano de ação.

SEMANA 4

Apresentação aos sócios.

Investimento: valor fixo, conforme o porte da empresa. 50% na assinatura e 50% na entrega do relatório. Confidencialidade garantida em contrato. Trabalho em parceria com o contador da empresa.

QUEM CONDUZ

Sidnei Donizeti da Silva, contador com CRC ativo, MBA em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria (FGV) e Programa de Desenvolvimento de Dirigentes (Fundação Dom Cabral). Mais de 30 anos em finanças, controladoria, crédito e cobrança: contador e gerente financeiro na indústria têxtil do Vale do Itajaí e administrador de securitizadora.