

Carta ao Sócio

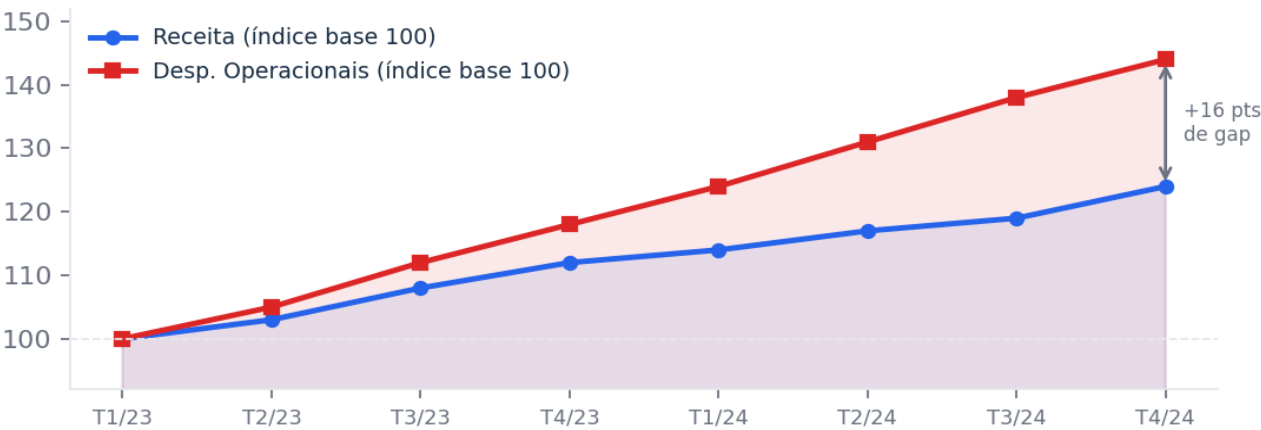
Três achados do quarto trimestre e agenda para o próximo período.

Serviços Industriais · Receita ~R\$18M · Q4 2024 · Relatório Anonimizado

01 Crescimento existe. Rentabilidade, não.

A receita acumulada em 2024 cresceu 18% sobre 2023. No mesmo período, as despesas operacionais avançaram 27%, ampliando o gap operacional para 16 pontos ao longo do ano. O negócio cresce, mas o resultado marginal de cada real adicional de receita tem diminuído de forma consistente.

Receita vs. Despesas Operacionais — Base 100 = T1/2023



Receita vs. Despesas Operacionais — Base 100 = T1/2023

02 O ciclo financeiro exige atenção imediata.

O prazo médio de recebimento atingiu 61 dias — 23 dias acima de 2021 — enquanto o prazo de pagamento a fornecedores encolheu de 31 para 28 dias. A NCG consome hoje R\$ 3,1M do capital da empresa, contra R\$ 1,4M há três anos. Esse movimento não aparece na DRE, mas é real e crescente.

03 Dois contratos concentram 38% da receita do trimestre.

No Q4, os dois maiores contratos responderam por 38% da receita. Um deles vence em março de 2025. A renovação ou substituição tem impacto direto sobre o faturamento do primeiro semestre e deve ser tratada como prioridade comercial imediata.

AGENDA PARA O PRÓXIMO PERÍODO

- Revisão da política de precificação é urgente. A compressão de margem bruta não tem reversão automática — exige decisão ativa sobre contratos em vigor e pipeline comercial.
- Gestão ativa do PMR deve entrar na agenda operacional. Cada dia de redução libera ~R\$49k de caixa imobilizado sobre a base de receita atual.
- O contrato que vence em março precisa de encaminhamento antes do fechamento do Q4. A concentração de receita é o risco mais imediato — e o mais gerenciável.
- Para o Q1/2025: análise de rentabilidade por tipo de contrato permitirá calibrar o esforço comercial — crescer nos segmentos que protegem margem, não apenas em volume.