



ESTUDO DE CASO - SETOR DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS ODONTOLÓGICOS

DESCRIÇÃO DA EMPRESA

- Fundada em 1946, pioneira na venda de produtos odontológicos com atuação nacional
- Foi sondada pela multinacional Henry Schein para compra nos anos 2000
- Faturamento de R\$ 55M em 2013

DIAGNÓSTICO ARKAD - ANTES DE RECUPERAÇÃO

- Desvio do K-Giro para Imobilizado e Sócios.
- Alavancagem com Passivo de Terceiros excessiva, gerando despesas financeiras crescentes.
- Estoque excessivo, gerando custos adicionais.
- Custeio de produtos errado.
- Projeção de Fluxo de Caixa deficientes
- Processo de Controladoria e Orçamento inexistente.

PRINCIPAIS AÇÕES TOMADAS DURANTE PROJETO

- Pedido de Recuperação Judicial e injeção de capital de parceiros para fomento de estoque.
- Implementação de relatórios gerenciais para controle do giro de estoque, fluxo de caixa, orçamento.
- Nova política de preço de produtos viabilizando redução do CMV, e custo financeiro, e aumento das comissões de vendas
- Corte de despesas com renegociação de contratos e redução de despesas operacionais.
- Implementação de ações comerciais de reativação de clientes, monitoramento da concorrência e ruptura de estoque

RESULTADOS (JUL'15-MAI'16)

- Recuperação de Vendas de R\$650mil para R\$1.2M/mês.
- Redução do ponto de equilíbrio em 35% colocando a operação em estabilização para iniciar ciclo de crescimento