MaxIA
GESTÃO DE DADOS EMPRESARIAL

PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

O que fazemos, como atuamos e o que entregamos.

Dados que viram decisão.

MaxIA Gestão de Dados Empresarial · Curitiba/PR · atendimento em todo o Brasil
vendas@maxiagestao.com · (41) 99115-4273 · maxiagestao.com.br

Quem é a MaxIA

A MaxIA é uma consultoria de execução em gestão empresarial. Trabalhamos com indústrias e empresas comerciais de pequeno e médio porte que chegaram ao limite da gestão por intuição — faturam bem, conhecem o próprio mercado, e mesmo assim decidem preço, compra e investimento sem número confiável na mão.

Não vendemos sistema. Vendemos o resultado que aparece quando processo, dado e pessoas passam a funcionar juntos. A tecnologia entra como meio, nunca como fim: um painel bonito que ninguém usa não muda resultado nenhum.

Tecnologia

Sistemas e ferramentas certas para o porte e a rotina real da empresa — não o pacote mais caro nem o mais famoso.

Método

Diagnóstico, plano e rotina. Processo replicável, com prazo e responsável, em vez de improviso.

Pessoas

Time capacitado para manter tudo rodando depois que a consultoria sai. Autonomia, não dependência.

Quem conduz

Gerlândia Paiva — 8 anos como sócia-diretora em indústria, graduação em Administração e especialização em Finanças e Controladoria pela FGV. A condução dos projetos é feita por quem já esteve do outro lado da mesa, respondendo por resultado de empresa, e não apenas recomendando.

O que nos diferencia. Consultoria que entrega relatório e vai embora é fácil de contratar e fácil de esquecer. A MaxIA entra para executar junto com o time do cliente: montamos a rotina, rodamos com a equipe, treinamos quem vai ficar e só então saímos. O sucesso do projeto é medido pela capacidade da empresa de continuar sem nós.

Linhas de serviço

Quatro frentes que podem ser contratadas juntas ou isoladamente. A ordem abaixo é a ordem que costuma funcionar.

01 Diagnóstico

ENTREGA ÚNICA · PREÇO FECHADO

O ponto de partida de quase todo projeto. Mede a situação real antes de propor solução — econômico-financeira, de dados ou de processo, conforme o caso.

- Margem e rentabilidade
- Ponto de equilíbrio
- Ciclo de caixa
- Fontes de dados
- Plano priorizado

02 Transformação digital

PROJETO · ORÇADO APÓS DIAGNÓSTICO

A construção do que o diagnóstico apontou: painéis gerenciais, automação da carga de dados, estrutura de custos e a rotina que mantém tudo atualizado.

- Painéis gerenciais
- Centro de custos
- Formação de preço
- Orçamento anual
- Fluxo projetado

03 Acompanhamento gerencial

RECORRENTE · MENSAL

A camada de decisão rodando todo mês: números apurados, desvios analisados e reunião com a direção para transformar leitura em ação.

- Indicadores do mês
- Análise de desvios
- Reunião de resultados
- Suporte à decisão

04 BPO Financeiro

RECORRENTE · COMPLEMENTAR

Quando a empresa também quer tirar a rotina operacional da mesa. É serviço de apoio às frentes acima, não o carro-chefe da MaxIA.

- Contas a pagar e receber
- Conciliação bancária
- Notas e boletos
- Fechamento mensal

LINHA 01

Diagnóstico

Entrega única, prazo de 30 dias, valor fechado antes de começar.

Empresa que já sabe exatamente qual é o problema não precisa de diagnóstico. O caso comum é outro: a direção sente que algo não fecha — vende bem e falta caixa, cresce e a margem encolhe, o relatório existe mas ninguém confia nele — e tem uma lista de seis, oito coisas que "precisam ser resolvidas". Atacar tudo ao mesmo tempo custa caro e demora. O diagnóstico existe para dizer quais delas resolvem o problema e quais podem esperar.

O que é medido

Margem real por produto ou serviço
Quanto cada item deixa depois de material, mão de obra e estrutura — separando o que sustenta do que consome resultado.

Ponto de equilíbrio
Quanto a empresa precisa faturar para se pagar, e a que distância está disso hoje.

Ciclo de caixa e capital de giro
Quantos dias o dinheiro fica fora entre pagar o fornecedor e receber do cliente.

Preço praticado contra custo real
O que se cobra hoje comparado ao que o custo exige, item a item.

Estrutura de custos
O que é fixo, o que é variável e o que está classificado errado.

Fontes e qualidade dos dados
Que informação existe no ERP, nos bancos e nas planilhas, e em que estado de confiabilidade.

O que é entregue

- Relatório de diagnóstico com os números apurados e a leitura de cada um.
- Plano de ação priorizado por impacto e esforço, com estimativa de horas e prazo item a item.
- Apresentação à direção, com espaço para discussão e ajuste de prioridade.
- Orçamento fechado da etapa seguinte — sem obrigação de contratá-la.

O diagnóstico é contratável sozinho. Não existe amarração com as frentes seguintes. Se ao final a empresa decidir executar com o time interno, com outro fornecedor ou não executar, o plano continua sendo dela.

LINHA 02

Transformação digital

A execução do plano. Orçada painel a painel ao final do diagnóstico, e nunca antes.

É aqui que a empresa sai do relatório manual e passa a ter informação que se atualiza sozinha. O escopo depende inteiramente do que o diagnóstico encontrou e do que a direção priorizou — por isso esta linha não tem preço de tabela. Orçar antes de saber quantas fontes existem e em que estado está o dado seria chute, e chute em projeto de dados sempre termina em aditivo.

Frentes típicas de execução

Painéis gerenciais
Análise econômico-financeira, comercial, custos e margens em painel único, com atualização automática.

Centro de custos
Estrutura de rateio para saber onde o dinheiro é consumido, por área e por produto.

Formação de preço de venda
Metodologia de precificação com custo real dentro e margem alvo definida.

Fluxo de caixa projetado
Projeção de entradas, saídas e saldo, com alerta antecipado de aperto.

Orçamento empresarial
Meta de receita, custo e resultado, com acompanhamento do realizado contra o orçado.

Rotina de controle
Quem lança, quem confere e quando — para o dado parar de se perder no caminho.

Como a execução é conduzida

- **Em blocos.** Cada painel ou entrega é orçado, aprovado e executado separadamente. A empresa escolhe o ritmo e pode parar a qualquer momento.
- **Com validação contra número real.** Nenhum painel entra em produção sem bater com o que a empresa já sabe estar certo.
- **Com treinamento incluso.** A entrega só é considerada concluída quando alguém de dentro sabe ler, usar e manter.

LINHAS 03 E 04

Acompanhamento e BPO

As duas frentes recorrentes. Uma cuida da decisão, a outra da rotina.

03 · Acompanhamento gerencial

Para a direção que quer alguém do lado lendo os números todo mês, e não uma vez por ano. Cadência fixa, escopo definido em horas mensais.

Apuração dos indicadores
Números do mês levantados e conferidos antes de qualquer conversa.

Análise de desvios
O que saiu do previsto, por quê, e o que fazer a respeito — por escrito.

Reuniões de resultado
Encontros mensais ou quinzenais com a direção, com os números na tela.

Suporte à decisão
Canal direto para as decisões que não esperam a próxima reunião.

04 · BPO Financeiro

Terceirização da rotina financeira operacional. É serviço complementar: faz sentido quando a empresa quer liberar a equipe interna do repetitivo, e funciona melhor quando a camada de análise já existe por cima.

Contas a pagar e receber
Lançamento, programação, baixa e controle do que está em aberto.

Conciliação bancária
Contas conferidas contra o extrato, com divergência apontada e tratada.

Notas fiscais e boletos
Emissão e conferência dos documentos que saem todo mês.

Organização do ERP
Cadastros, categorias e plano de contas padronizados na ferramenta que a empresa já usa.

Fechamento mensal
Tudo lançado, conciliado e conferido antes de virar relatório.

Posição financeira
Pago, recebido e pendente, sempre no mesmo formato.

Por que o BPO não é o carro-chefe. Terceirizar a rotina resolve tempo, não decisão. Uma empresa pode ter todo o operacional impecável e continuar errando preço, comprando errado e crescendo sem margem. Por isso o BPO entra como apoio às outras frentes, e não como produto principal.

Metodologia

Cinco etapas, aplicadas em qualquer uma das linhas de serviço.

1. **Diagnóstico situacional**
   Situação atual, volumes reais, gargalos e o que já funciona. Nada é proposto antes desta etapa.
2. **Alinhamento estratégico e orçamentário**
   Escopo, prioridades, prazos e orçamento definidos junto com a direção, com base no que o diagnóstico mostrou.
3. **Levantamento das ferramentas**
   Qual sistema e qual rotina servem ao porte da empresa. Muitas vezes a resposta é usar melhor o que já existe.
4. **Execução e implantação**
   Rotina rodando com cadência definida, responsáveis nomeados e acompanhamento próximo.
5. **Entrega de resultados com treinamento**
   Time interno capacitado para manter e ler os números. A entrega termina quando a empresa não precisa mais de nós para o dia a dia.

O ecossistema que sustenta a entrega

A MaxIA desenvolve e mantém sistemas próprios, usados como ferramenta de implantação quando fazem sentido para o caso. Não são licenças vendidas à parte, e não substituem o ERP do cliente — entram onde há lacuna.

MaxVendas
Viabilidade da venda, margem em tempo real e trava de desconto fora da meta.

AtivaMax
Carteira de clientes, reativação de inativos e estratégia por segmento.

FinancialMax
Contas a pagar por prioridade e projeção de saldo até 180 dias.

ControlMaxIA
DRE gerencial, cascata de EBITDA, margens e composição da receita.

MaxFlow
Processos, tarefas, reuniões, organograma e plano de desenvolvimento do time.

CreditaMax
Análise e rating de crédito, matriz de risco e limite por cliente.

Formato de atuação

Como o trabalho é organizado, cobrado e entregue.

Como cobramos

Tipo de trabalho	Formato
Diagnóstico	Valor fechado, definido antes de começar, com a abertura de horas por atividade apresentada na proposta.
Execução e implantação	Orçada em blocos ao final do diagnóstico, com valor fechado por entrega e aprovação antes de iniciar cada bloco.
Acompanhamento e BPO	Mensalidade com escopo e horas definidos em contrato, faturada mensalmente.
Demandas fora do escopo	Orçadas à parte e aprovadas por escrito antes da execução. Nunca lançadas na fatura sem autorização.

Por que abrimos as horas na proposta. Preço fechado sem explicação obriga o cliente a comparar fornecedores só pelo número final. Mostrar quantas horas cada atividade consome e a que taxa transforma o preço em conta, não em opinião — e deixa claro o que sai do escopo se o valor precisar caber em outro orçamento.

Como atendemos

- **Base em Curitiba/PR, atendimento em todo o Brasil.** A operação é remota e estruturada, com responsável nomeado e horário de atendimento definido.
- **Visitas presenciais** previstas em contrato quando a distância e o porte do projeto justificam, com o custo já embutido no valor — sem cobrança de deslocamento em separado.
- **Reuniões por vídeo** com os números na tela, em cadência fixa combinada no início.
- **Canal direto** por WhatsApp e e-mail para o dia a dia, com prazo de resposta acordado.
- **Acessos em nome da empresa.** A MaxIA opera com perfil próprio e trilha de tudo que é feito. O cliente nunca perde o controle dos próprios sistemas.
- **LGPD** e termo de confidencialidade assinado em todos os contratos.

O que não fazemos

- **Contabilidade e gestão contábil.** Serviço regulado, de escritório contábil com responsabilidade técnica de contador.
- **Folha de pagamento.** Mesma razão.
- **Conformidade e consultoria tributária.** Mesma razão.

Nesses três casos, trabalhamos junto ao contador do cliente entregando o dado financeiro organizado e conferido — ou indicamos parceiros que operam no mesmo padrão, coordenando a ponte entre as duas frentes.

O que o cliente recebe

Entregáveis concretos, por linha de serviço.

Linha	Entregáveis
Diagnóstico	Relatório com números apurados · plano de ação priorizado com horas e prazo · apresentação à direção · orçamento fechado da etapa seguinte
Transformação digital	Painéis gerenciais em operação · estrutura de custos e precificação implantada · rotina de atualização definida · equipe treinada para usar e manter
Acompanhamento gerencial	Indicadores apurados todo mês · análise de desvios por escrito · reunião de resultados com plano de ação · suporte às decisões do período
BPO Financeiro	Rotina executada e conferida · contas conciliadas · fechamento mensal fechado · relatório de posição financeira

Como começar

1. Conversa inicial
20 a 30 minutos por vídeo para entender o momento da empresa e o que está pegando de fato. Sem compromisso.

2. Proposta
Escopo desenhado sobre a realidade da empresa, com valor fechado e abertura de horas.

3. Início
Diagnóstico começando em até 15 dias da assinatura.

Uma observação sobre expectativa. Projeto de gestão não entrega resultado no primeiro mês. O diagnóstico leva 30 dias, a implantação depende do estado dos dados e a mudança de comportamento da equipe é a parte mais lenta de todas. Empresa que precisa de solução para semana que vem vai se frustrar conosco — e preferimos dizer isso antes de assinar.

Vamos conversar?

Gerlândia Paiva · MaxIA Gestão de Dados Empresarial

WhatsApp (41) 99115-4273

vendas@maxiagestao.com · maxiagestao.com.br