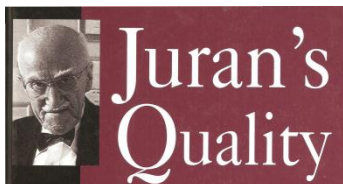




O financiamento das empresas sem capital alheio



As empresas lutam contra o problema da asfixia causado pela falta de financiamento da banca. O dia-dia destas empresas torna-se difícil de gerir, quando não existe liquidez para pagar salários.

A questão do financiamento das empresas em condições normais é relativamente fácil de lidar. Com uma determinada capacidade de capital próprio é possível e saudável recolher capital alheio para criar valor para a empresa. No fundo alavancagem é isso mesmo, recorrer a capital emprestado para criar valor para a empresa, fortalecendo os seus activos e claro, pagar o dinheiro emprestado.

A vida das empresas vai ter de passar pelo aumento da Produtividade. Fazer mais com menos reduzindo desperdício e no fundo tornando as empresas mais auto sustentáveis. A palavra de ordem é resistir e não tanto crescer.

Muito se fala de produtividade mas pouco de o que é a produtividade e essencialmente de como se conseguem ganhos de produtividade na empresa.

Com a falta de financiamento das empresas, cada trabalhador têm de, por si mesmo, ser capaz de criar riqueza suficiente, para pagar o seu ordenado e, numa margem cada vez mais curta, dar lucro á empresa que o emprega.

É preciso aumentar a qualidade dos produtos e serviços, sendo que a qualidade pode ou não resultar em produtos ou serviços mais caros para o consumidor. Uma coisa é certa, a implementação de medidas de melhoria da qualidade resulta em produtos e serviços mais baratos na sua fase de produção.

Cada processo de trabalho têm de ser medido e avaliado numa lógica global de criação de valor para a empresa. Reavaliar por exemplo custos de manutenção de *stocks* ou de tempos de

inactividade de trabalhadores e a documentação dos processos de trabalho é essencial para conseguir os tão falados ganhos de produtividade.

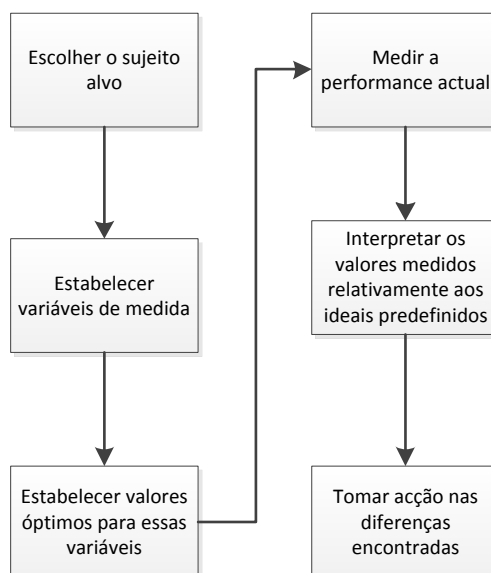
O trabalho de repensar o modelo de negócio da empresa compensa a longo prazo e têm influência nas decisões estratégicas, melhorando-as sendo por isso uma necessidade das empresas.

A recessão porque passamos é mundial e veio para ficar. A solução do Governo passa por uma forte aposta nas exportações, mas se a recessão aumentar nos países nossos clientes, as nossas exportações inevitavelmente diminuirão comprometendo o crescimento do país. Olharmos para nós próprios e fazermos melhor o que de melhor cada um de nós sabe fazer pode ser uma resposta a altura aos desafios que nos são colocados. Para isso precisamos de conhecer ao detalhe as nossas organizações, para as estudarmos e podermos apresentar soluções de inovação.

Para manter a estabilidade na empresa é preciso um processo de controlo de qualidade que meça a performance actual da empresa, compare essa performance com os objectivos traçados e depois actuar nas diferenças.

Genericamente pode-se representar o processo de controlo da Qualidade na seguinte forma;

Processo de controlo da Qualidade



O processo passa por identificar o que pretendemos avaliar, tendo em conta a sua importância para o desempenho da empresa. Este “sujeito alvo” pode ser um individuo que desempenha uma determinada função na empresa como um conjunto de indivíduos, que constituem um processo de trabalho dentro da nossa organização.

Após sabermos qual ou quais as variáveis que são importantes para nós, dentro da organização, precisamos de estabelecer valores que consideramos óptimos para esta variável.

A título de exemplo, podemos considerar o trabalho comercial como fundamental na nossa empresa. Numa altura de crise é sempre importante aumentarmos a nossa base de clientes e para isso definimos a nossa equipa de comerciais como o sujeito a ser medido.

Após esta primeira etapa precisamos de estabelecer que variáveis, dentro da nossa equipa de comerciais vamos medir. A título de exemplo vamos considerar o nº de novos contractos realizados pelos comerciais durante um mês.

Falta agora definir qual o número de novos contractos que precisamos por mês, para por exemplo pagar todos os salários ao final do mês, na empresa.

Convém sempre lembrar que por exemplo a realização de novos contractos pelos comerciais pode não significar a entrada de dinheiro correspondente, no imediato, limitando por isso a nossa capacidade de pagamento de salários. Esta limitação pode ser ultrapassada recorrendo a empréstimos á banca em condições normais. No entanto na falta de liquidez do sistema bancário existem soluções alternativas, que convém considerar, como o factoring ou o seguro de clientes, ambos com as suas vantagens e desvantagens.

Contabilizando ou medindo os novos contractos realizados precisamos de interpretar esses valores, ou seja percebermos o que leva aqueles valores medidos e por que razão está abaixo ou acima dos valores que consideramos como ideais ou necessários. Normalmente o trabalho comercial passa sempre pela motivação ou desmotivação das pessoas e pela falta de experiência. É importante por isso apostar em novas contratações e apoiar-las na sua formação, o que é conseguido pelo trabalho e orientação de comerciais mais experientes e que quase sempre apresentam melhores resultados.

©Multiguide 2011 – Todos os direitos reservados 