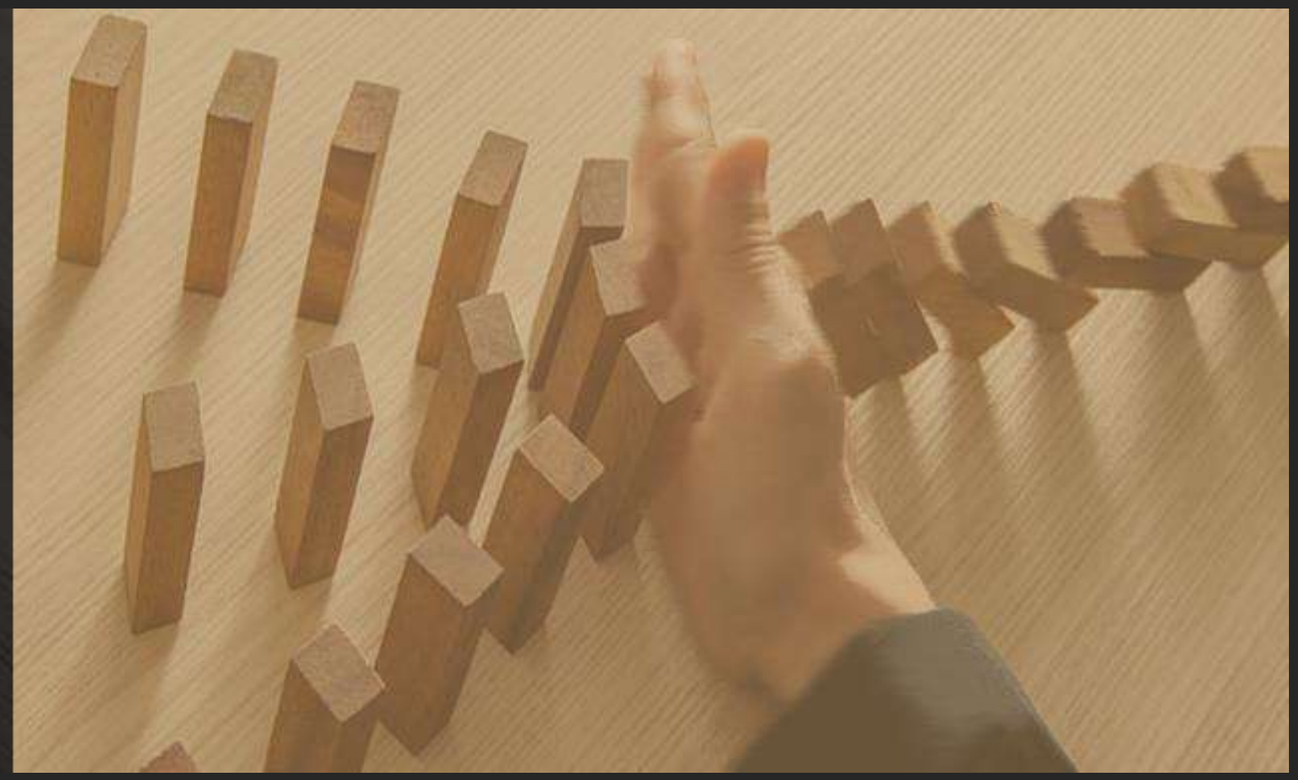
KTGE

Gestão de Performance

É comum durante os períodos de forte atividade econômica com demanda crescente, vantagens competitivas e boas margens de lucro, que políticas equivocadas de gestão passem desapercebidas, mas em momentos de crise e especialmente durante recessões econômicas com retração de demanda, aqueles equívocos podem pôr a empresa em risco, consumindo rapidamente o caixa, exaurindo as fontes de financiamento e, muitas vezes, dilapidando o patrimônio conquistado através de décadas de trabalho.



É igualmente comum que empresários posterguem a busca de uma consultoria especializada aguardando a concretização de uma grande venda, da entrada de uma *private equity* ou mesmo de um financiamento bancário vultuoso e, enquanto isso, assistem à deterioração da saúde financeira e econômica de sua empresa. E quando uma empresa não apresenta uma boa performance, os recursos captados com terceiros são utilizados para saldar os débitos vencidos ou imediatos, alongando e aumentando o endividamento, na mesma medida em que aumentam o custo de capital e risco, fragilizando ainda mais a firma perante a concorrência.

Para superar uma crise é necessário devolver o desempenho da empresa, reestruturando-a de forma a produzir um ciclo sustentável de criação de valor, gerando riqueza, lucratividade e fluxos de caixa suficientes para que possa honrar o passado sem prejudicar o presente, enquanto assegura vantagens competitivas futuras.

KT Gestão Empresarial

Como retomar a Performance à sua empresa

Superando a crise

1. Análise
2. Planejamento
3. Reestruturação
4. Controle de resultados e desempenho

Análise

DETERMINAÇÃO DA PERFORMANCE DA EMPRESA ATRAVÉS DA IDENTIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS DIRECIONADORES DE LUCRATIVIDADE, RISCO E GERAÇÃO DE RESULTADOS

Planejamento

ELABORAÇÃO DE POLÍTICAS E ESTRATÉGIAS PARA ALCANÇAR AS METAS E OBJETIVOS TRAÇADOS PARA GERAÇÃO DE RESULTADOS

Reestruturação

IMPLEMENTAÇÃO DAS POLÍTICAS ADOTADAS PARA RETOMAR A PERFORMANCE ALMEJADA

Controle

IMPLEMENTAÇÃO DE RIGOROSO SISTEMA DE CONTROLE DE VERBAS E MONITORAMENTO CONSTANTE DE INDICADORES DE RESULTADOS E DESEMPENHO

Análise Estratégica

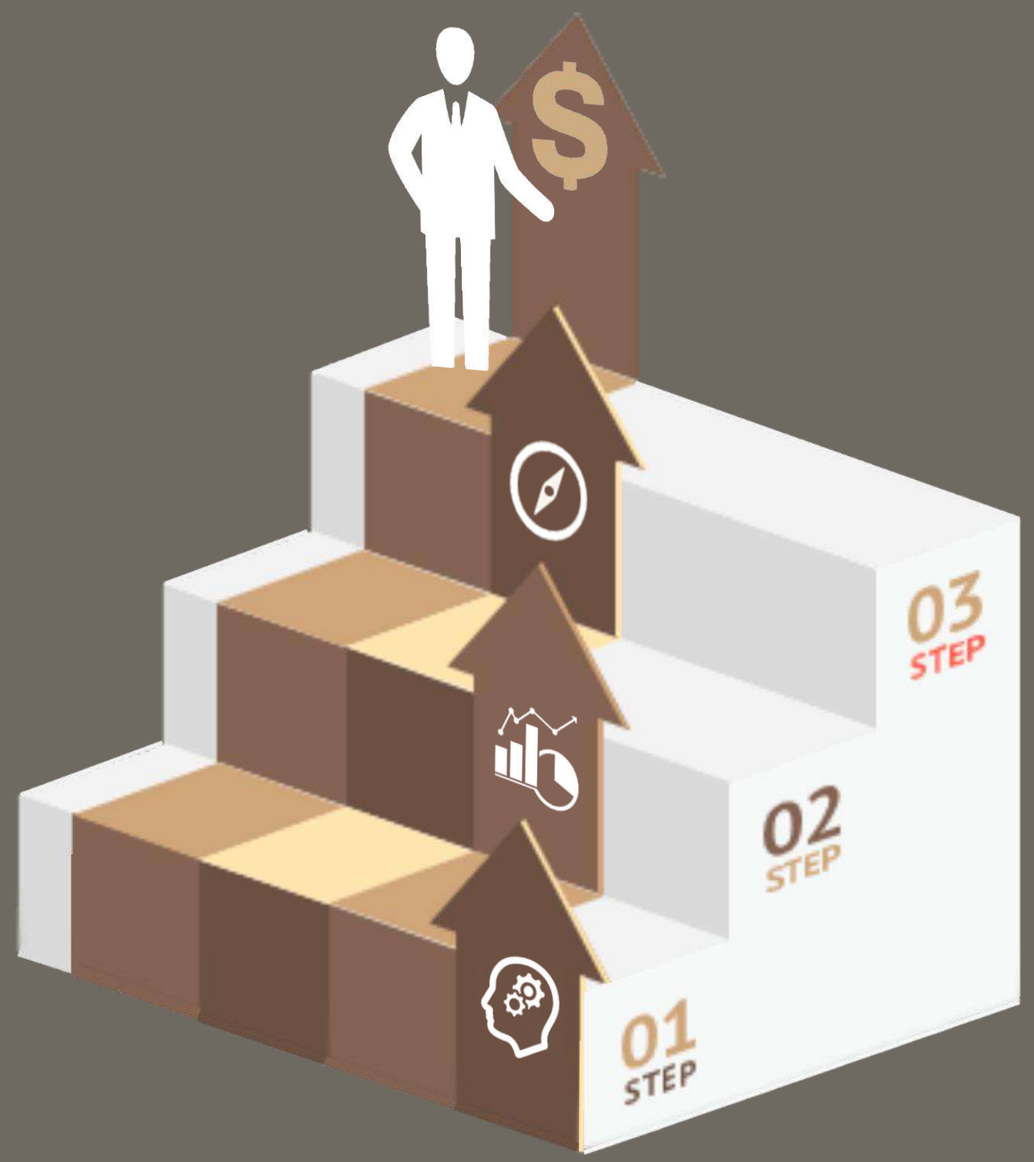
- Identificar os direcionadores de Lucro e Risco do Negócio,
- avaliar o potencial de lucro qualitativamente,
- identificar as possibilidades de otimização dos esforços produtivos, administrativos e comerciais.

Análise Financeira

- Avaliar a performance atual e histórica da empresa,
- avaliar as oportunidades de reduzir o custo do capital,
- Avaliar a sustentabilidade do negócio.

Análise Prospectiva

- Projetar a performance futura da Empresa.



PLANEJAMENTO

Superando a crise

Previsão de vendas

Projeção da Receita dos próximos exercícios a partir de previsões econômicas, do setor e da companhia

Estrutura de Custo

Otimização da matéria prima, ajuste de compras, prazos e adequação da estrutura produtiva direta e indireta

Política de Estoque

Ajuste do estoque mínimo e ótimo de acordo com a pressão e previsão de vendas

Política de Preços

Reprecificação dos principais produtos a partir do Custo e Estoque ajustados de modo a atingir lucratividade individual; descontinuação de produtos com baixa ou sem lucratividade

Gestão de Curto Prazo

Ajuste de caixa mínimo, minimização de despesas financeiras e da necessidade de investimento em giro

Plano Orçamentário

Atribuição dinâmica de verbas para custos variáveis e despesas fixas a partir das disponibilidades

Financiamento

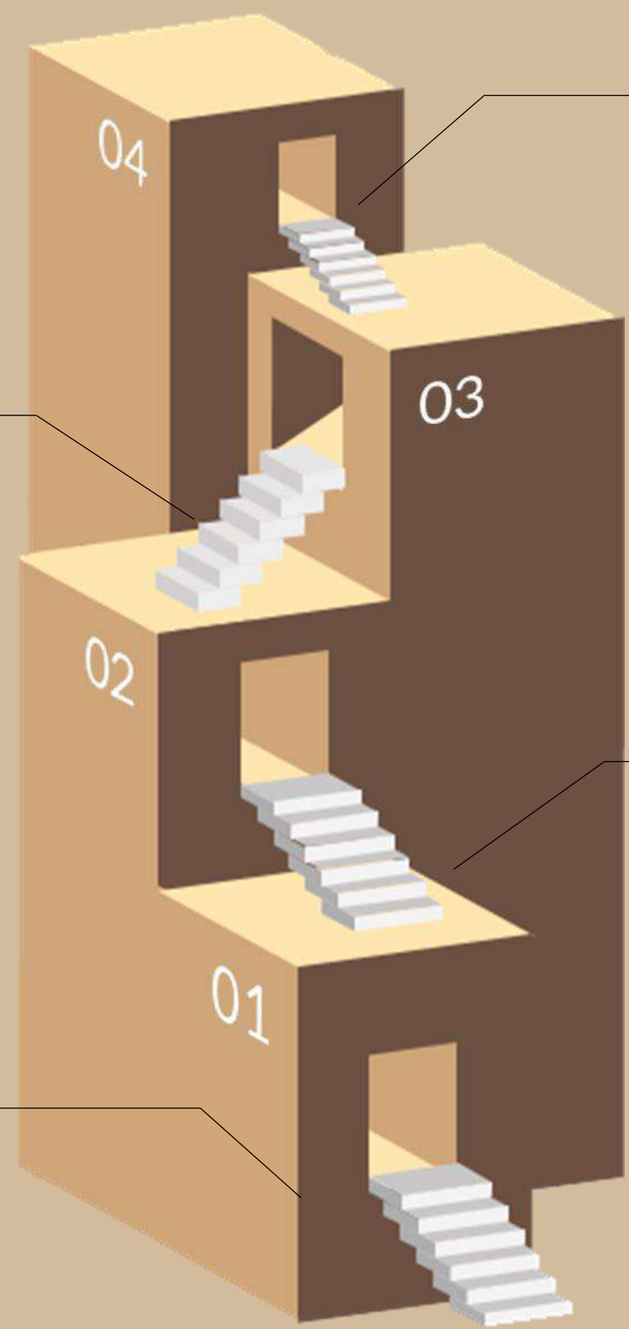
Reestruturação das decisões de financiamento, redução do custo do capital

Investimento

Estratégia de Investimento de modo a criar novas vantagens competitivas

REESTRUTURAÇÃO

Superando a crise



Decisões de Financiamento

Repactuação do endividamento junto a instituições financeiras, *factorings* e FIDCs a partir da capacidade de pagamento gerada, baseada em planejamento sólido, consistente e exequível

Gestão de Valor

Direcionar ações para criação de Valor reduzindo custos, promovendo o crescimento da receita, do retorno sobre o investimento, da lucratividade, da geração de caixa, reduzindo o custo do capital (risco)

Fornecedores

Renegociação de débitos junto a fornecedores, alongamento de prazos, redução do custo e geração de novas vantagens competitivas

Reestruturação Operacional

Formulação de políticas para implementar as estratégias do planejamento, objetivos específicos por centro de responsabilidade, minimização de desperdícios e descontinuação de atividades de baixa ou nenhuma lucratividade

Controle de Resultados e Desempenho

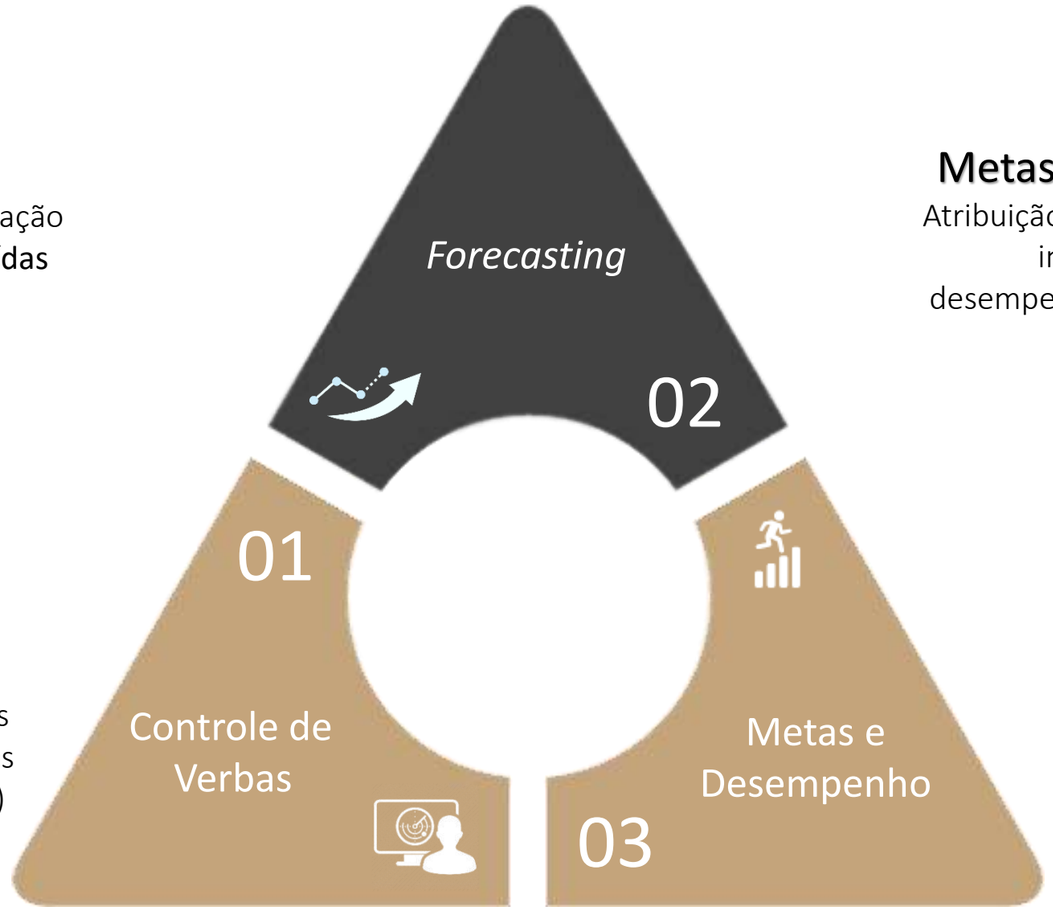
Superando a crise

Controle de Verbas

Rigoroso sistema de autorização e controle de verbas **atribuídas aos custos e despesas,** determinado pelo Plano de Orçamento

Forecasting

Ajuste dinâmico de Verbas baseado nos resultados parciais do exercício através de projeções econométricas (diária, semanal ou mensal)



Metas e Desempenho

Atribuição e monitoramento de indicadores de metas e desempenho para as principais Contas e Resultados

KT Gestão Empresarial
https://ktgestao.com
Rua Pio XI, 949 – Alto da Lapa – São Paulo, SP
11 3647 8257