

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



A necessidade de aquisição de novas competências em um ambiente de grandes e profundas mudanças tem obrigado as organizações a uma revisão de seus parâmetros de gestão. A principal ferramenta que viabiliza essa revisão é o Planejamento Estratégico

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Diagnóstico empresarial, construção de cenários e desenvolvimento de Plano Estratégico.

Saiba mais sobre diagnóstico empresarial, construção de cenários e desenvolvimento de Plano Estratégico cujos interesses estejam alinhados e competitivos. Quais os modelos de gestão e ferramentas que permitam avaliar a maximização de valor ao acionista e, ao mesmo tempo, convivam com mercados extremamente competitivos, clientes com maior conhecimento dos produtos e custos associados e capital escasso?

Planejamento Estratégico

A necessidade de aquisição de novas competências em um ambiente de grandes e profundas mudanças tem obrigado as organizações a uma revisão de seus parâmetros de gestão. A principal ferramenta que viabiliza essa revisão é o Planejamento Estratégico.

Com a finalidade de contribuir para solucionar estas demandas a ACQUISITIONS assessora seus clientes, após um adequado diagnóstico, para definir o "norte" da empresa e alcançar mudanças no foco e posicionamento estratégico. Utiliza-se de técnicas de estímulo ao pensamento estratégico dos gestores, melhorando a qualidade de suas decisões, apoiadas por soluções específicas consegue obter a revitalização e rentabilidade. São estabelecidos objetivos desafiadores, mas alcançáveis.

Diagnóstico Empresarial

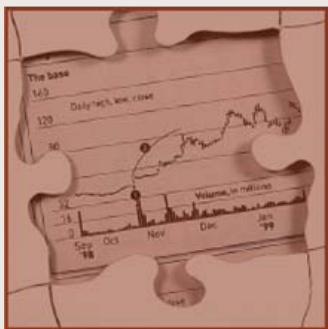
Projetos de Expansão: Estudos destinados a determinar viabilidades técnicas, mercadológicas, financeiras e estratégicas para o crescimento da Empresa.

Reestruturação Mercadológica: Vendas instáveis ou decrescentes com perda de participação e rentabilidade; Alta dependência de um grupo restrito de clientes e com dificuldade de reposicionamento de preço e produto; Dificuldade para identificar a rentabilidade gerada pelo cliente com forte dúvida se a venda está de fato gerando resultado; - Uma matriz de distribuição desbalanceada e com dificuldade para definir estratégia de horizontalização ou verticalização do canal;

Maximizar o valor para o acionistas/sócios a partir de estudos voltados a reflexão a respeito da Visão Sistêmica e de Futuro, Missão, Valores e Princípios que regem a cultura da empresa. Com este objetivo a ACQUISITIONS assessora a empresa na construção de cenários para a definição de ameaças e oportunidades do ambiente externo e de pontos fortes e fracos do ambiente interno da Organização objetivando o desenvolvimento de Plano Estratégico cujos interesses estarão alinhados e competitivos.

Os instrumentos de tomada de decisão requerem cada vez mais precisão. Diante de mercados extremamente competitivos, clientes com maior conhecimento dos produtos e custos associados, órgãos reguladores cada vez mais exigentes e capital escasso,

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Trabalhando com o conceito focado na análise do Valor do Negócio a ACQUISITIONS pode assessorar a empresa, seja na maximização do valor dos recursos investidos na companhia, buscando aliar orientação financeira de alto padrão às expectativas e necessidades dos clientes em adicionar valor ao negócio ...

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL

Diagnóstico empresarial, construção de cenários e desenvolvimento de Plano Estratégico.

fazem com que as empresas necessitem de modelos de gestão que permitam avaliar a maximização de valor ao acionista, e entre eles destacam-se:

- BSC Balanced Scorecard ferramenta de gestão estratégica extremamente eficiente por sua simplicidade e alcance. A meta é a obtenção de resultados notáveis, cuja equação é a seguinte: resultados notáveis = mapas estratégicos + estratégia em ação + orientação para estratégia. Permite que todos na empresa, departamento ou unidade de negócio tenham acesso aos objetivos estratégicos que se pretende alcançar em determinado momento - cria uma linguagem única entre os colaboradores.

- EVA Economic Value Added (Valor Econômico Adicionado) metodologia que permite avaliar a geração de riqueza ao acionista de determinado portfólio/cliente/segmento considerando o retorno obtido após alocação de capital, custo capital econômico e custos relacionados ao desenvolvimento e manutenção deste portfólio.

- RAROC Risk Adjusted Return on Capital (Risco Ajustado ao Retorno do Capital) metodologia que considera a receita líquida ajustada ao risco e capital econômico alocado as operações

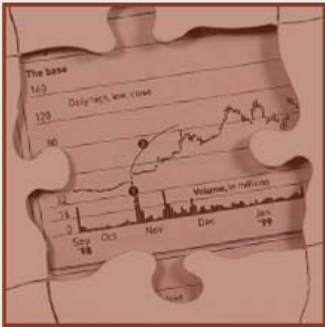
Trabalhando com o conceito focado na análise do Valor do Negócio a ACQUISITIONS pode assessorar a empresa, seja na maximização do valor dos recursos investidos na companhia mediante a utilização da metodologia do EVA (Economic Value Added), seja na utilização do Balanced Score Card-BSC, onde se busca aliar orientação financeira de alto padrão às expectativas e necessidades dos clientes em adicionar valor ao negócio ao longo do tempo. O Balanced Score Card permite a tradução da visão de futuro da organização em objetivos estratégicos correlacionados entre si. Tais objetivos são abrangidos nas dimensões: financeira, mercadológica, processos internos, aprendizado e crescimento. Com a implementação desta ferramenta, assegura-se o seu alinhamento com a estratégia da organização, proporcionando um aprendizado contínuo por meio de monitoramento e análise crítica dos indicadores de desempenho.

O mapa estratégico descreve a lógica da estratégia, mostra claramente os objetivos dos processos internos que criam valor e os ativos intangíveis para respaldá-los. O balanced scorecard traduz os objetivos do mapa estratégico em indicadores e metas, que não serão alcançados apenas por serem identificados. A organização deve lançar um conjunto de programas que criarão condições para que se realizem as metas de todos os indicadores. Deve fornecer os recursos escassos - pessoas, financiamento e capacidade - para cada programa.

Para colocar a estratégia no centro do processo de gestão é necessário partir de cinco princípios:

Diagnóstico empresarial, construção de cenários e desenvolvimento de Plano Estratégico.

Conectando Oportunidades em Fusões & Aquisições



Para administrar a estratégia o balanced scorecard faz uso de um processo em que se integra a gestão tática e a gestão de estratégia num processo uniforme e contínuo. Vincula a estratégia ao orçamento, fecha o circuito.

- ▶ Traduzir a estratégia em termos operacionais: a estratégia não pode ser executada se sua compreensão não for possível.
- ▶ Alinhar a empresa com a estratégia: a sinergia é fundamental.
- ▶ Transformar a estratégia no trabalho diário de cada funcionário: todos os funcionários devem compreender a estratégia, se alinhar a ela e executá-la em suas tarefas diárias.
- ▶ Transformar a estratégia em um processo contínuo: para administrar a estratégia, o balanced scorecard usa o processo de círculo duplo, que integra a gestão tática (orçamentos financeiros e revisões mensais) e a gestão de estratégia num processo uniforme e contínuo. Vincula a estratégia ao orçamento, fecha o circuito.
- ▶ Mobilizar a mudança por meio da liderança executiva: a condição mais importante para o sucesso é a capacidade da equipe executiva de se transformar em dona da estratégia e participar ativamente dela. Se os líderes não implantarem o sistema de forma enérgica, não haverá mudanças.

Contatos

Tel.Fax: (55 11) 2246 2750
Fax: (5511) 3887 7215
contato@acquisitions.com.br
www.acquisitions.com.br

Avenida Paulista, nº 37 - 4º andar
Ed. Parque Cultural Paulista (Casa das Rosas)
01311-902 - São Paulo, SP - BRASIL