

CRISIS ®
EASY MONEY

2020

ÍNDICE

1. Porquê o Easy Money?	3
2. O mercado-alvo da solução Easy Money	4
3. Problemas comuns endereçados pela solução Easy Money	5
4. Caraterísticas da solução Easy Money	6
5. O pulo do gato	7
6. Resultados	9
7. Pressupostos	10

1. PORQUÊ O EASY MONEY?

Easy Money é a solução que identifica as oportunidades para a empresa fazer dinheiro HOJE, pois não se pode dar ao luxo de ficar mais um mês sem fazer dinheiro em quantidade suficiente.

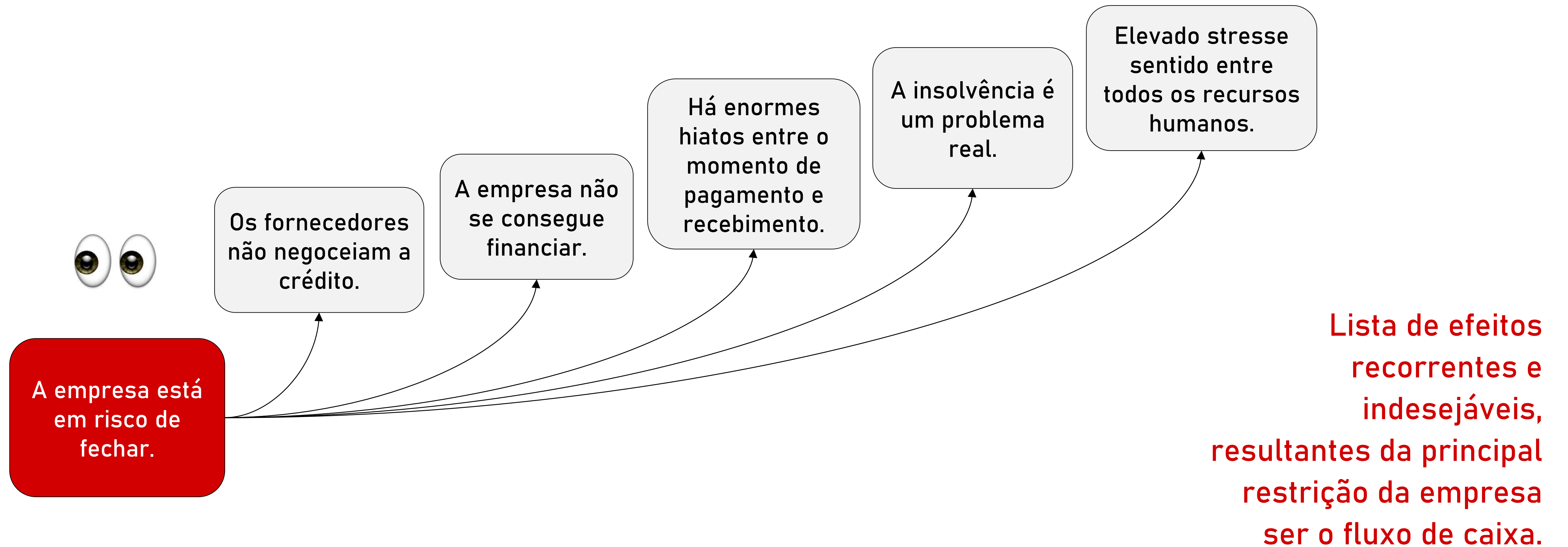
De facto, uma boa parte da solução tem como pilar, a seguinte máxima: ‘diz-me como me medes, dir-te-ei como me comportarei’, ou seja, as métricas usadas podem não estar a ser as mais adequadas, se quisermos privilegiar o fluxo de caixa.

Ter um cash-flow acima de zero é uma não questão, mas a partir do momento que se torna negativo então nada mais importa.

2. O MERCADO-ALVO DA SOLUÇÃO EASY MONEY

- Empresas que correm o risco de falir, se não fizerem dinheiro já.
- Empresas de pequena e média dimensão.
- Empresas onde o cash-flow é a principal restrição do negócio.
- Empresas que pretendem melhorar o seu desempenho financeiro, sem recorrer a investimento.
- Recorrer a empréstimos não é opção, ou é uma má opção.
- Os fornecedores exigem cada vez mais o pagamento a pronto e a empresa está a deixar ou pode deixar de comprar o que precisa comprar (por falta de dinheiro).

3. PROBLEMAS COMUNS ENDEREÇADOS PELA SOLUÇÃO EASY MONEY



4. CARACTERÍSTICAS DA SOLUÇÃO EASY MONEY









Fase I

É preciso endereçar a questão das métricas e o modo como a empresa e as pessoas estão a ser avaliadas. Isto leva à eliminação de algumas métricas e ao aparecimento de outras novas, para que se salvguarde o cash-flow. De seguida são identificadas as oportunidades para se fazer dinheiro, tão rápido quanto possível. Isto passa por vender o que deve ser vendido, congelar os investimentos e deixar de comprar o que não for estritamente essencial. A janela temporal a que se dão as transações não é menos importante: em condições específicas pretende-se antecipar recebimentos e atrasar pagamentos. Em algumas situações pode ser necessário recorrer ao factoring.

Fase II

Quando a restrição deixa de ser a liquidez, e no caso da empresa querer atingir um novo patamar de desempenho e estabilidade, é necessário endereçar a próxima restrição. Neste sentido, ajudamos a empresa a implementar a solução de gestão mais adequada às suas necessidades.

5. O PULO DO GATO

MACRO ATIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 3	SEMANA 6	SEMANA 9
1. Definição dos termos e condições com o Cliente*.				
2. Definição dos meios de suporte à iniciativa.				
3. Realização dos P ilotos de A celeração R ápida (PAR) – fase I.				
4. Reuniões de coaching, follow-up e pontos de situação da iniciativa.				

* À luz contratual, as fases são módulos independentes - o Cliente tem liberdade de escolha.

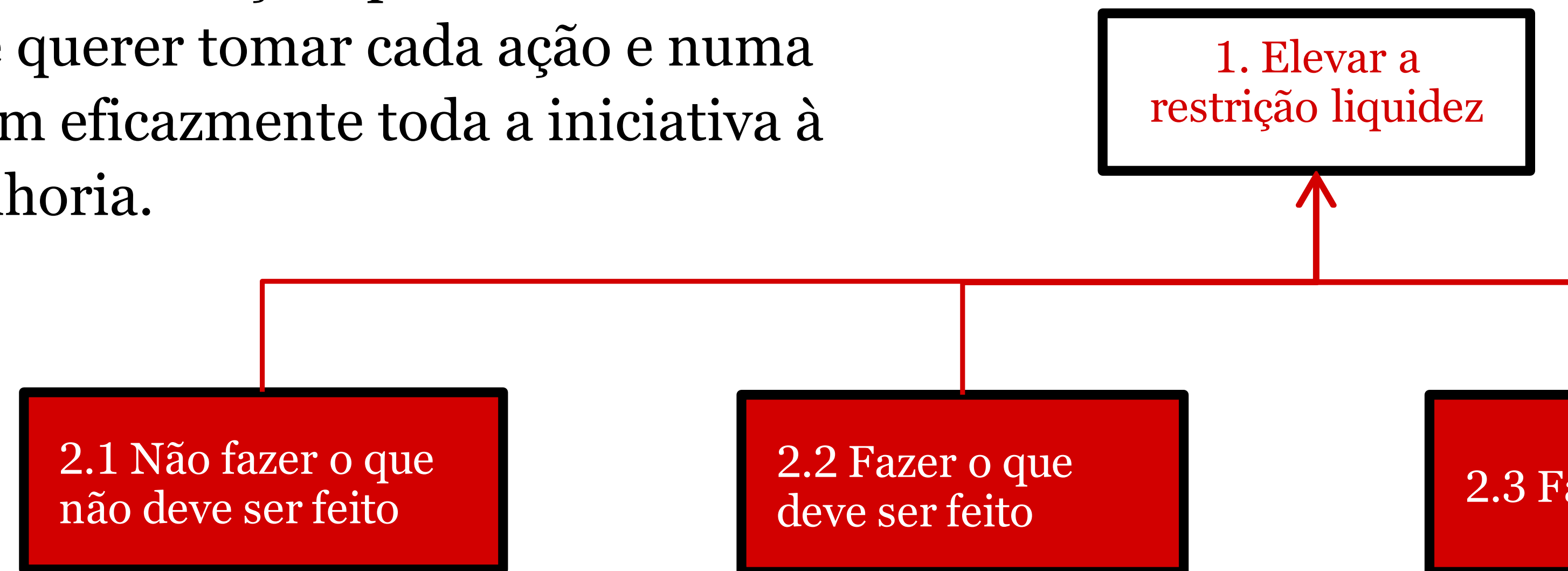
** A solução é composta por 3 PAR de 2/3 dias cada e a tempo inteiro. Cada PAR tem sempre uma componente de formação e uma implementação blitz do que foi acordado. O líder (champion) da iniciativa é um Top Manager, que participa ativamente nos PAR. Os PAR estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo. A sequência de implementação da solução via PAR é um modelo testado e comprovado.

5. O PULO DO GATO

A implementação da solução segue uma estrutura e uma sequência específica de passos lógicos que permite ver as ‘pegadas’ das ações presentes e futuras. Explicita-se em cada caixa, o porquê de se querer tomar cada ação e numa sequência específica comunicando-se assim eficazmente toda a iniciativa à empresa, minimizando a resistência à melhoria.

A árvore de estratégia e tática (STT) EasyMoney é ainda desdobrada em checklists standard que ajudam a responder se uma determinada ação (caixa) está ou não terminada.

O pagamento desta solução é feito, apenas depois da restrição da empresa não ser mais cash-flow.



Excerto de uma parte da STT, para a fase I.

6. RESULTADOS

- Tirar a empresa de uma situação de crise.
- Ter um cash flow saudável (duplicando o tempo de sobrevivência da empresa).
- Estabelecer as bases certas de avaliação do desempenho da empresa, como um todo.
- Forte alinhamento das pessoas no sentido *top-down* e *bottom-up*.
- Nova forma de pensar e de olhar para o negócio.
- Primeiros resultados ao fim de 1 mês.

7. PRESSUPOSTOS

- Nível elevado de maturidade dos participantes (reconhecimento de que existe um problema ao nível do método de custeio utilizado, seja qual ele for).
- *Assessment* financeiro e das operações realizado *a priori* do programa.
- TOP Manager é o primeiro a querer gastar o seu capital político para fazer as coisas avançar.
- As pessoas identificadas para os PAR participam a tempo inteiro e estão verdadeiramente interessadas em melhorar.
- O IT vê este problema como o problema número 1 da empresa.

A qualidade de uma solução é diretamente proporcional à qualidade dos seus pressupostos.

