

GERAÇÃO DE VALOR E O CENÁRIO COMPETITIVO

O mundo corporativo está inserido num contexto de intensa e constante movimentação, fruto de diversos atores que compõem o cenário: a própria empresa, concorrentes conhecidos e ainda não conhecidos, produtos e serviços, oportunidades de negócios, entre outros.

A evolução da sociedade moderna impõe adequação das corporações no contexto de responsabilidade socioambiental resumidos pela sigla E.S.G. (Environmental, Social and Governance) exigindo ações e demonstrações das atitudes empresarial quanto ao impacto ambiental de suas atividades, ações englobando fatores como a inclusão e diversidade, as relações de trabalho com empregados e fornecedores, relação com a comunidade e direitos humanos, aliado a uma estrutura de governança corporativa que assegure a qualidade e independência das instâncias da empresa, a remuneração adequada do corpo diretivo, a transparência e a ética nas interações de forma que todos os *stakeholders* (organização, colaboradores, acionistas, fornecedores, clientes) sejam beneficiados pelas melhores práticas em benefício comum.

A postura convencional de busca do lucro baseada no aumento de preços e no *Market Share* não se apresentam como de fácil execução. Percebe-se que o preço, na maioria das vezes, é estabelecido pelo consenso do mercado. Cabe à empresa oferecer um produto que o consumidor deseja adquirir pelo preço que esteja disposto a pagar. A ‘briga’ por maior fatia desse mercado encontra oponentes que defendem seu espaço e suas pretensões futuras de forma intensa. Eventuais conquistas devem ser precedidas de reflexões sobre o custo de obtê-las.

O outro componente da GERAÇÃO DE VALOR é a redução das despesas. Solução igualmente penosa pois os concorrentes dispõem (quase sempre) dos mesmos acessos e seguir os mesmos caminhos para economizar nos gastos. Mapear de forma assertiva as deficiências e atuar agilmente permitirá à organização estar alguns passos à frente da concorrência, pelo menos por um tempo.

O objetivo de CRIAR VALOR para os acionistas ultrapassa as ações usuais. Exige outras estratégias financeiras e novas medidas de sucesso empresarial. A GERAÇÃO DE VALOR para os acionistas, vai muito além da cobertura dos custos identificados na venda. Significa, inclusive, a remuneração do custo de oportunidade do capital investido.

Nossa organização é voltada para as ações que dizem respeito a GESTÃO FINANCEIRA das empresas.

Encontramos muitas respostas de COMO FAZER para obter resultados superiores, envolvendo serviços como a análise e monitoramento do desempenho empresarial, obtenção de benefícios fiscais para indústrias estabelecidas no solo Gaúcho ou que queiram se estabelecer, estruturação e acesso a linhas sofisticadas de securitização, e até mesmo, solução adequada para a estratégia de sobrevivência da organização.

Disponibilizamos a nossa experiência para auxiliar o seu negócio.