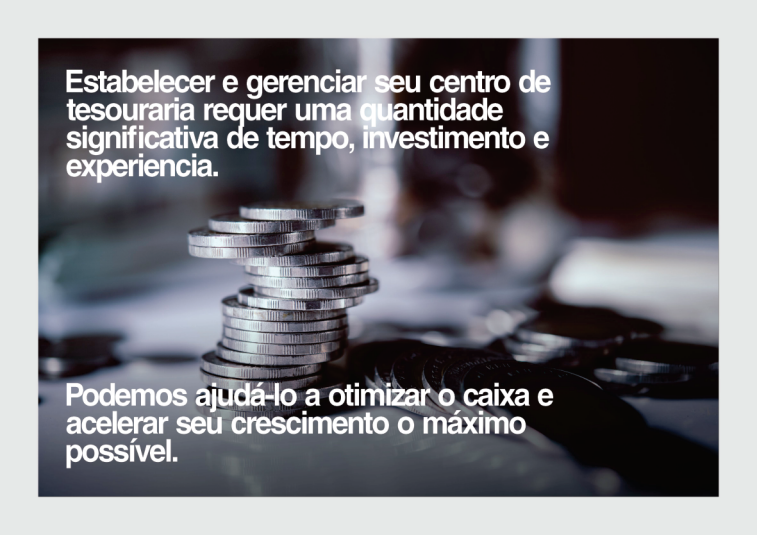


Gestão Terceirizada de Tesouraria



TAURI



Estabelecer e gerenciar seu centro de tesouraria requer uma quantidade significativa de tempo, investimento e experiencia.

Podemos ajudá-lo a otimizar o caixa e acelerar seu crescimento o máximo possível.

COMPETÊNCIA RARA

Gestão Terceirizada de Tesouraria

Gerenciar uma tesouraria pode rapidamente se tornar muito complexo e demorado, especialmente quando você está fazendo isso em várias frentes de negócios. As coisas podem ficar especialmente difíceis quando sua organização não é grande o suficiente para ter seu próprio tesoureiro interno ou quando a equipe não tem tempo ou até competência para desempenhar todas as funções de gerenciamento de tesouraria..

As equipes internas da empresa em geral estão determinadas a alcançar uma estrutura sólida de controle corporativo e eliminar quaisquer lacunas. Eles estão planejando cada vez mais para frente, garantindo que, no caso de fusões ou desinvestimentos, possam expandir ou introduzir novos recursos rapidamente.

As equipes internas trabalham arduamente para tornar as coisas o mais eficientes possível, mas muitas não conseguem justificar o nível de recursos necessários para fornecer um ambiente de controle de tesouraria com as melhores práticas. Eles querem se afastar dos sistemas legados, mas esse desejo vem com o custo e o esforço significativos necessários para adquirir os mais recentes Sistemas de Gerenciamento de Tesouraria (TMS) e a experiência necessária para manter, operar e extrair valor real da alocação do capital da empresa em seus investimentos. Quando se tem esta sorte, muitas vezes é difícil atrair e reter esse talento interno na empresa em função do seu porte.



NESTE CENÁRIO A TERCEIRIZAÇÃO DA GESTÃO DE TESOURARIA PODE SER A SOLUÇÃO IDEAL PARA EMPRESAS DE MÉDIO PORTE



TERCEIRIZAÇÃO

Sistema de gestão de tesouraria de ponta a ponta

Nossos especialistas podem ajudá-lo a superar esses desafios, alcançar seus objetivos e garantir o futuro da função a longo prazo. A nossa equipe de profissionais é especialista em áreas especializadas da tesouraria, beneficiando de experiência nos mais diversos setores e cenários. Além disso, o tamanho de nossa equipe oferece continuidade automática e planejamento sucessório.

Podemos ajudá-lo a satisfazer a pressão para manter as equipes internas enxutas e focadas nas áreas às quais agregam mais valor e desfrutam mais.

E de quebra podemos ajudá-lo a acessar os melhores aplicativos de tesouraria e TMS, personalizando soluções para você e garantindo que você mantenha os direitos de tomada de decisão.



TERCEIRIZAÇÃO

Nossos serviços de gestão terceirizada de tesouraria corporativa incluem:

Configurando uma função de tesouraria

Concepção e implementação de um sistema de gestão de tesouraria

Otimização da tesouraria, ajudando a identificar onde você se encontra na curva de maturidade da tesouraria e definindo e planejando como atingir o estado alvo.

Serviços de pagamentos e câmbio

Gestão de risco cambial

Gestão de liquidez

Gestão de capital de giro

Gestão de recebíveis

Serviços de tesouraria digital

Gestão de talentos de tesouraria

Serviços de gestão de tesouraria para empresas em reestruturação

Pós-aquisição, seja para estabelecer ou melhorar as operações de tesouraria e capital de giro ou para integrar duas equipes de tesouraria existentes





GESTÃO DE TESOURARIA

Nossos serviços terceirizados incluem:

RECEPÇÃO

Fornecemos gestão de caixa, agrupamento de caixa, fixação de taxas de juros, previsão de liquidez e avaliações de requisitos.

SERVIÇOS DE MIDDLE-OFFICE

Estamos à disposição para fornecer funções de área meio em grande escala, relatórios de desempenho e clientes, bem como a mitigação de riscos operacionais, regulatórios e financeiros.

BACK OFFICE

Nossos especialistas processarão confirmações, pagamentos, reconciliações de caixa, administrarão pools de caixa e executarão contratos de empréstimo.



METODOLOGIA

15 pilares do desenvolvimento estratégico de otimização financeira

A metodologia que empregamos em nossas agências e nos seus clientes FULL SERVICE é simples e direta: gerir o caixa da sua empresa como se ela fosse um BANCO, privilegiando a manutenção da liquidez e o Giro sobre Ativos, nosso KPI preferido.



AÇÃO 1

Realize uma Due Diligence Estratégica

Conduza uma due diligence estratégica rigorosa e imparcial (aja rapidamente), criando uma base objetiva de fatos sobre o negócio e do setor em que ela está inserida. Ele deve incluir (i) Análise de demanda derivada (quais são as verdadeiras motivações subjacentes, como elas estão mudando e como afetarão a demanda?); (ii) Análise de clientes (o que farão os clientes desta empresa?); (iii) Análise competitiva (o que os concorrentes estão fazendo e como estão se posicionando em relação ao negócios); (iv) Análise Ambiental (existem questões ou tendências tecnológicas, de regulamentação ou outras que podem afetar o desempenho futuro positiva ou negativamente? e (v) Análise microeconômica (Como este negócio realmente ganha dinheiro e onde?). Por fim, elabore o Mindmap do Fluxo Financeiro intercompany

AÇÃO 2

Defina o Potencial Máximo do Negócio

Determine o potencial máximo do negócio (até quanto o fluxo de caixa pode crescer?) e quanto ele pode valer entre 3 a 5 anos, focando no médio prazo, como fazem as firmas de Private Equity e mapeia a base de dados que sustentam este racional. Estabeleça a meta do VALOR PATRIMONIAL fixando este valor-alvo para o patrimônio da empresa dentro este prazo. Isso dá uma forte compreensão sobre o valor agregado que está sendo construído.



AÇÃO 3

Trace o Plano

Pense "como vamos produzir resultados?" e identifique as poucas iniciativas-chave cruciais que devem ser enfatizadas para atingir este potencial máximo. As áreas que merecem atenção e investimentos sistemáticos de curto e médio prazo para garantir o retorno mais alto neste espaço de tempo de 3 a 5 anos e de como cada real investido retornará com vários múltiplos. Quais recursos (dinheiro, tempo e pessoas) serão necessários e onde serão obtidos? E deixe bem claro no plano o que a empresa "não fará".

Este processo ajuda a assegurar que o negócio não perderá tempo, dinheiro ou capacidade gerencial nas questões erradas. A disciplina de não fazer determinadas coisas pode preservar um enorme valor. Molde a organização em torno do plano, combine os talentos às iniciativas -chave e faça alguém ser «dono» de cada atividade.

AÇÃO 4

Instale o Comitê Gestor de Caixa

Instale um grupo multidisciplinar que tem como objetivo garantir a manutenção do caixa, dar suporte em renegociações de contratos existentes e revisar normas, políticas e regras para desembolsos de recursos. Esta ferramenta de gestão ajuda a criar uma cultura de austeridade nos gastos. Direcionado a empresas, com ou sem pressão no caixa, que necessitem desenvolver e disseminar uma cultura de preservação de caixa.



AÇÃO 5

Implante o Five Years Plan

Construa o DRE projetado na forma de um fluxo de caixa semanal para os próximos 5 anos. Acostume a administração da empresa a gerir o caixa no dia a dia mas com um olho no planejamento de longo prazo, antecipando-se às obrigações futuras e eventuais gaps de liquidez.

AÇÃO 6

Implante a Orçamentação Trimestral

Utilize com frequência o relatório de fluxo de caixa para fazer o Budget Trimestral para levantamento das necessidades futuras de capital de giro, semana a semana. Quanto mais cedo você se preparar para o cumprimento de obrigações a pagar e receber, mais tempo terá para se preparar/aproveitar o capital de giro.

AÇÃO 7

Adote KPI's de controle

A gestão de caixa deve ser um processo ativo, ligado às melhorias no trabalho. Utilize uma matriz de indicadores de desempenho de capital de giro em todo o negócio, indo do nível generalista até ao nível operacional, passando pelos indicadores específicos. Nosso preferido é o GIRO DO ATIVO que tem como uma de suas principais funções a de mostrar para a empresa como os seus ativos têm sido utilizados ao longo do exercício para gerar riqueza para a organização.



AÇÃO 8

Faça a Gestão Financeira do Supply Chain

É uma prática comum de grandes empresas consolidar a maior parte de suas encomendas com poucos fornecedores primários, mantendo alguns outros como fontes alternativas. Centralize/consolide o processo de compra para lidar com fornecedores mais estratégicos para poder negociar melhores condições de pagamento (para pagar somente depois que você for pago pelo seu cliente, por exemplo).

AÇÃO 9

Faça uma Gestão Financeira dos Estoques

Gerencie seu estoque de forma eficiente. Manter níveis desnecessários de estoque mínimo e máximo pode ser um grande diferencial na gestão de capital de giro de uma empresa. Cheque regularmente seu estoque, analisando receitas e vendas dos produtos individuais, e decida o que deve ser colocado em estoque ou posto a venda..

AÇÃO 10

Aplice o Enfoque Analítico do Fluxo

Invista em sistemas para automatizar o relatório de desempenho do capital de giro. Em lugar de ficar simplesmente construindo relatórios, utilize melhor seu tempo para avaliar e se aprofundar nas informações, chegando às causas profundas, e procurando resolver rapidamente os problemas.



AÇÃO 11

Implante uma Cobrança Eficaz

Gerencie o processo de pagamento de forma mais eficaz. Certificar faturas precisas é uma medida-chave de desempenho para o faturamento de contas a receber.

AÇÃO 12

Implante Políticas de Caixa

Implante e reveja periodicamente suas políticas de caixa. As condições de negócios externas e as capacidades de desempenho interno variam muito, o que requer revisão periódica e atualização de políticas fundamentais de condução de caixa e de capital de giro

AÇÃO 13

Faça o Patrimônio Líquido trabalhar

Adote a alavancagem na estrutura de capitais, de preferência na proporção de 30/70, de percentual de capital próprio e de terceiros. E administre agressivamente o capital (de giro, CAPEX e imobilizado), otimizando o balanço patrimonial. Concentre na geração de caixa (EBITDA) e no giro sobre ativos. Gerencie agressivamente outros ativos do balanço patrimonial como (i) Equipamentos/instalações improdutivas; (ii) Negócios/divisões que apresentam baixo desempenho ou valem mais para os outros do que para a empresa e (iii) ativos imobilizados tradicionais convertidos em fonte de financiamento



AÇÃO 14

Faça a sua tesouraria render


Explore e otimize as receitas não operacionais utilizando as sobras de caixa com uma gestão eficaz da tesouraria.

AÇÃO 15

Reveja a Modelagem de Negócio

Pense além e reavalie o modelo de negócio periodicamente. O modelo de negócios pode precisar ser avaliado e atualizado, em áreas como: tipo e termos de contrato com o cliente, terceirização de processos de negócio, alienações ou aquisições, reestruturação da cadeia de suprimentos, ou mesmo uma nova parceria ou contratos de joint venture.





GESTÃO TERCEIRIZADA DE TESOURARIA

Utilize a nossa competência para gerir o caixa da sua empresa como se ela fosse um BANCO, privilegiando a manutenção da liquidez e o Giro sobre Ativos.

Contate nossos
Consultores

WWW.TAURISECURITIZADORA.COM.BR