



ANIPB

Associação Nacional dos Industriais de Prefabricação em Betão

CONFERÊNCIA

VENCENDO EM TEMPO DE CRISE ALGUMAS ESTRATÉGIAS PARA O SUCESSO DAS EMPRESAS

24 de Março de 2010

Caro Industrial,

No seguimento das diversas reuniões sectoriais do passado ano, que permitiram à ANIPB tomar conhecimento das dificuldades sentidas pelas empresas do sector que representa, esta decidiu organizar a conferência *VENCENDO EM TEMPO DE CRISE, ALGUMAS ESTRATÉGIAS PARA O SUCESSO DAS EMPRESAS*.

Para além do Know-how necessário para o exercício e bom desenvolvimento de uma actividade económica, é importante que uma empresa conheça os instrumentos de gestão, jurídicos e económicos, de que pode dispor para melhorar o negócio.

A conferência que ora se anuncia, visa elucidar sobre algumas medidas naquelas áreas, cujo recurso está acessível às pequenas e médias empresas portuguesas.

A nível jurídico é importante alcançar como se poderá estabelecer uma parceria, quando se deverá optar por um aumento de capital ou por outra estratégia societária como forma de financiar a actividade, quais os deveres e os direitos que incumbem às empresas quando estão com dívidas para com o Estado, qual o melhor processo ou procedimento para se poder recuperar um crédito, que soluções extrajudiciais ou judiciais previstas na lei para se promover a Recuperação da Empresa, e por fim, os Apoios/Financiamentos ou benefícios fiscais ao dispor das empresas.

Por outro lado, numa visão económica e na perspectiva da gestão das empresas, para além da compreensão de conceitos básicos, é necessário que os empresários e gestores conheçam métodos e instrumentos simples de análise económica e financeira, que lhes permitam, por um lado, avaliar a situação em que se encontra a

sua empresa e por outro, chamar-lhes a atenção, pela observação de sinais de alerta, para a tomada de providências indispensáveis à prevenção de situações prejudiciais.

Orientar a empresa numa perspectiva de gestão estratégica é indispensável.

É ainda necessário que o empresário de hoje entenda a importância que assume a questão da produtividade nas empresas e a sua estreita relação com a competitividade.

Finalmente a abordagem da gestão do **«como dar a volta»** ou **«vencer em tempo de crise»**, melhorar a sua performance e redireccionar estrategicamente a empresa.

Um «case study» ajudará a compreender o conceito e a metodologia subjacente. Para além disto salientamos a importância de que se revestem estes encontros pois permitem a promoção da partilha de experiências entre empresas do mesmo sector.

Assim, no dia **24 de Março de 2010** irá decorrer a conferência **“Vencendo em tempo de crise – algumas estratégias para o sucesso das empresas”**, para a qual chamamos a atenção esperando contar com a Vossa presença. A mesma realizar-se-á no CTCV (Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro) em Coimbra das 14:00h às 18:00h.

Caso queiram ver esclarecidas algumas questões, poderão colocá-las antecipadamente à ANIPB para que os oradores possam orientar as exposições no sentido de as esclarecer.

ANIPB I/10

PROGRAMA:

- 1. O QUE É A GESTÃO?**
 - a) Conceito
 - b) Processos de Gestão
 - c) Desafios à Gestão
 - d) A Gestão Actual: Abordagem Sistémica e Abordagem Contingencial
 - e) A Gestão Estratégica
- 2. ESTRATÉGIAS DE ORGANIZAÇÃO EMPRESARIAL**
 - a) Associação em Participação
 - b) Consórcio
- 3. ESTRATÉGIAS SOCIETÁRIAS**
 - a) Aumento Capital
 - b) Cessão quotas
 - c) Transmissão do estabelecimento/empresa
 - d) Fusão
- 4. NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS**
 - a) Tipo de Credores (Estado, Trabalhadores, Fornecedores)
 - b) Negociação Extrajudicial
 - c) Negociação no âmbito Processo Judicial
- 5. RECUPERAÇÃO DE CRÉDITOS**
 - a) Cobrança Extrajudicial
 - b) Cobrança Judicial
- 6. FINANCIAMENTOS E APOIOS**
 - a) Alguns Apoios, Planos e Fundos, (PME consolida – FACCE e FIEAE)
 - b) Benefícios Fiscais à Internacionalização
- 7. ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**
 - a) O Balanço
 - b) A Demonstração de Resultados
 - c) O Balancete
- 8. TÉCNICAS DE ANÁLISE**
 - a) Equilíbrio Financeiro
 - b) Fundo de Maneio
 - c) Ponto Critico das Vendas
 - d) Alavanca Operacional e Financeira
 - e) O Método dos Rácios
- 9. PRODUTIVIDADE E COMPETITIVIDADE**
- 10. TURNAROUND MANAGEMENT**
 - a) Conceito
 - b) Indicadores de Alerta
 - c) Métodos de Actuação
 - d) A Reestruturação da Empresa
 - e) Planos de Contingência
- 11. CASE STUDY**

Objectivos:

- Enumerar algumas estratégias de organização empresarial e societárias para incrementar o negócio da empresa;
- Apontamento sobre as regras e especificidades próprias a atender na negociação das dívidas das empresas para com entidades como o Estado, os Trabalhadores e os demais fornecedores;
- Enumerar formas diversas de cobrar créditos;
- Informar sobre alguns Planos, Fundos ou apoios que existem para as PME's para os seus processos de recuperação, reestruturação ou simplesmente de aumento de actividade e rentabilidade;
- Elucidar sobre alguns conceitos simples de gestão, métodos de análise económica e financeira e sinais de alerta a que é necessário estar atento;
- Esclarecer o empresário sobre a importância da produtividade dos factores de produção e a sua relação com a capacidade competitiva da empresa;
- Sensibilizar o empresário para a vantagem de implementar métodos simples de gestão estratégica;
- Dar a conhecer os fundamentos e a metodologia de gestão do «como dar a volta», em situações empresariais que justifiquem uma intervenção e uma mudança no sentido da renovação e reorientação estratégica.

Destinatários:

Empresários, Administradores, Gestores, Gerentes, Credores.

Oradores:



❖ Catarina Tavares – BPO Advogados

Licenciada em Direito pela Universidade de Lisboa, Faculdade de Direito, concluída em Julho de 1999. Pós-Graduada em “Gestão para Juristas”, Escola de Gestão Empresarial (EGE), pela Universidade Católica (Porto), concluído em Fevereiro de 2008. Advogada inscrita na Ordem desde Janeiro de 2002, com a cédula profissional n.º 17364I, pelo Conselho Distrital de Lisboa.

Exercício de advocacia como profissional liberal até 2003, trabalhando nas mais diversas áreas do Direito, Família, Sucessões, Comercial, Insolvência, Recuperação de Créditos, Fiscal, Laboral e Cível. Sócia da BPO Advogados – Boino, Pereira de Oliveira, Tavares & Associados – Sociedade de Advogados, RL, desde Setembro de 2003, coordenadora do grupo de Direito Societário e Recuperação de Empresas, actuando nas áreas do Direito Comercial, Sociedades Comerciais, Insolvência Recuperação de Empresas, Fiscal e Actos Notariais.

Oradora em diversas conferências.

❖ Rui Bernardo – Consulbiz® Consultoria Empresarial

Licenciado em Economia pelo Instituto Superior de Economia e Gestão de Lisboa. Economista inscrito na Ordem dos Economistas, com a Cédula Profissional nº 11698.

Desempenhou cargos nas áreas administrativa, financeira e comercial em empresas comerciais designadamente na CENDEL, Consultoria Empresarial, Inovação e Design Lda, desde 1997. Director Regional do BNI (Business Networking International). Desempenha actualmente as funções de Director Executivo da empresa Bernardo & Sérgio Lda (ConsulBiz – Consultoria empresarial) e consultor para as áreas de estudos económicos e financeiros, organização e reestruturação de empresas (*turnaroud management*), projectos de investimento e consultoria geral de negócios.

❖ Antonio Bernardo – Consulbiz® Consultoria Empresarial

Licenciado em Gestão, com MBA em Gestão e Mestrado em Ciências Empresarias pelo INDEG-ISCTE, na área de Gestão, Estratégia e Desenvolvimento Empresarial. Docente universitário de 1991 a 2004 nas áreas da Gestão e Economia. Formador certificado pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional.

Consultor/Partner da CENDEL, Consultoria Empresarial Inovação e Design, de 1995-2004. Consultor do Projecto «Delfim» - Projecto público de Formação à Distância em Gestão Estratégica. Desempenha actualmente funções de direcção na empresa Bernardo & Sérgio Lda (ConsulBiz – Consultoria empresarial) e consultor sénior para as áreas de organização, reestruturação económica e financeira de empresas e desenvolvimento de novos produtos.

Ficha de Inscrição:

ACÇÃO DE FORMAÇÃO: "Vencendo em tempo de crise – algumas estratégias para empresas de sucesso"
24 de Março de 2010

Empresa:

Número de Associado:

Morada:

NIF para emissão do recibo:

Nome do(s) participante(s):

Preço Inscrição:

Número

Associados ANIPB: 70€..... _____

Associados ANIPB – 2ª inscrição: 60€..... _____

Não Associados ANIPB: 120€..... _____

Valor total: _____ €

* Inclui: documentação, certificado

NOTA: o pagamento deverá ser efectuado no momento da inscrição, por cheque à ordem de ANIPB ou por transferência bancária para o NIB 003300005010089935005. No caso de transferência bancária o comprovativo deverá ser enviado para a ANIPB, juntamente com a ficha de inscrição, por correio electrónico, fax ou CTT.

Data:

___ / ___ / _____

Localização:

CTCV - Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro
Rua Coronel Veiga Simão
3026-901 Coimbra

