

Crescimento Vegetativo – O segundo dos Sete segredos das Metas Comerciais

Crescimento Vegetativo – o segundo dos sete segredos das metas comerciais

Cada coisa tem sua própria natureza, crescem ou reduzem de forma autônoma. Assim é com a nossa vida, amores e desejos e com nossa vida comercial. Logo, queiramos ou não, a gestão de nossa Singular será impactada por fatores mercadológicos externos, para os quais, muitos deles são tão discretos e sorrateiros que corroem a perpetuação de muitas de nossas coirmãs.

Há temas relevantes que estão ainda sendo geridos de forma discreta em muitas Singulares, minando seus resultados no médio e longo prazo. Um destes é a desatenção com os efeitos nocivos do crescimento vegetativo sobre todos os saldos administrados pela Instituição. Há dois anos já apresentamos este tema de forma hiper detalhada no artigo Governança – É prudente expurgar o Crescimento Vegetativo, o qual se encontra postado em nosso site. Sabemos que seu conteúdo realmente tornou efetivo o Planejamento Estratégico, Planos de Ações e Metas de muitas das Singulares leitoras de nossos artigos, ao ponto de seus gestores não mais admitirem tratar de qualquer evolução de seus saldos sem ponderar o efeito do Crescimento Vegetativo.

Contudo, pela dinâmica de nossa atividade em contatos diários com inúmeras Singulares, clientes ou não, afirmamos que ainda é preocupante o número de nossas instituições que o relegam. Algo perigoso por ofuscar a realidade e favorecer equivocadas leituras de sucessos comerciais. Assim, resolvemos considerar este tema como o segundo segredo das Metas comerciais,

relembrando-o de forma simples e didática, apesar da sua complexidade.

Abaixo sugestão de tabela que sintetiza o crescimento vegetativo sobre itens corriqueiros:

Visão Geral para expurgo do Crescimento Vegetativo sobre o Planejamento Estratégico e Metas da Singular					
	(A) Item Analisado	(B) Crescimento Vegetativo e projeção		(C) Saldo Base para Metas	% evol. líquida das Metas: base (C) *
		Índice	Projeção para 2.014 *		
Compra de Recursos	Depósito a Vista	Inflação (IPCA)	* 6% a.a.	Saldo de A + B	* 12
	Depósito a Prazo	95% DO CDI média da carteira	* 10% a.a.	Saldo de A + B	* 20
	Poupança	Remuneração oficial	* 6% a.a.	Saldo de A + B	* 15
	Capital Social	Rateio + Remuneração de 100% da Selic	* "x" milhões	Saldo de A + B	* 15
Venda de Recursos	Crédito Rural	Crescimento do VBC (Valor Básico de Custeio)	7%	Saldo de A + B	* 10
	Crédito Comercial	Tx média da Carteira de Recursos Próprios	* 2, 20% a.m. ou 29,94% a.a.	Saldo de A + B	* 12
Serviços	Receitas	Inflação (IPCA)	* 6% a.a.	Saldo de A + B	* 10
Sobras		Selic	* "x" milhões	Saldo de A + B	* 10

* inferências didáticas

Importante: vale ressaltar que a maior receita de uma Singular vem dos juros pagos, e esta renda deve fazer frente às despesas da estrutura, pessoal, reservas e ganhos aos acionistas. Portanto ela será motivo de desconforto da força de venda já que será elevado o valor corrigido da carteira, repondo as liquidações em taxa igual à média da carteira. De tal sorte que a manutenção do saldo original acrescido de seus juros não explicita ganhos reais de carteira, apenas correção vegetativa.

Obs: quanto ao Planejamento Estratégico e Metas, pela suas especificidades, itens como Fates, Reservas, Inadimplência, Provisão, Despesa Administrativa devem ser geridos de forma única.

Reflexão Final: em função de seus salários base, nossos gestores comerciais devem manter seus saldos atuais atrelado ao crescimento vegetativo do item, visando manter o poder de

compra e competitividade destes saldos. Aconselhamos que seus Planejamentos Estratégicos, Planos Comerciais e Metas observem as ponderações aqui explicitadas e as do artigo acima citado.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.